2025-10-20 高净值MCV业务系列 - 全球财富治理新视野

> 日期和时间： 2025-10-20 14:30:12
> 地点：[输入地点]
> [插入标题]
> `海外家族信托` `企业出海合规` `CRS/CIS信息交换`

主题

本讲座围绕海外家族信托的核心功能、隐私与税务差异、企业出海合规路径与香港政策优势展开。内容涵盖CRS/CIS信息交换、ODI与37号文、香港与新加坡税制对比、家办与受托人职责边界、分红税率优化与COR实质经营、跨境电商平台数据报送新规，以及资金安全与本地化管理策略，为高净值与出海企业提供可操作的结构化方案。

要点

1. 线下同事陆续到场，主持人进行提醒与流程说明
2. 有与“理律师”互动的Q&A环节：需扫描二维码提交问题，若被选中可现场交流与答疑
3. 若问题未被选中，最后可举手与嘉宾互动
4. 线上同事进入线上培训课程后需扫描二维码进行签到
5. 线下同事亦需扫描二维码提交问题
6. 主持人自我介绍：主持人是Monica，担任今天的MC
7. 课程名称涉及“高兴CQB课程”“全球财富具体新事业”的现场活动，持续两个日子
8. 提到最近新闻：有调研报告显示“高兴人群”未来三年最轻快的竞卖投资地点（提示听众是否关注该新闻）
9. 创建时间相关：内容创建日期为2025-10-20 14:30:12，据此可推算提及的“最近”发生在该日期前不久
10. 亚洲金融与保险市场格局：香港在发布与投资分散类型上超过新加坡；竞卖保险作为风险分散的重要工具需求上升，已超过广场排到第三名。

金句

- "要跟上他们的脚步，必须要想他们所想，做他们所做。"
- "信托最早就是服务于有资产的家族，让税收与传承得到更好的安排。"
- "要真正实现资产隔离，核心是让你的交易对手拿不到任何财产线索。"
- "在隐私性与生效机制上，国内信托与海外信托有质的区别，这决定了它们在资产追查中的命运。"
- "把一个很复杂的东西用很简单的语言讲出来，让大家觉得，哦，我听懂了，我学会了，就深入浅出，举重若轻。"-- 《培训现场同事对李律师课程的评价》
- "大陆的市场他已经卷不动了，真的卷不动了。"
- "选择出海，香港一定远胜于新加坡。"
- "我们中国的制造行业把光伏这个领域的制造的成本压到了全世界最低。"
- "你的银行和所在的金融中心的监管、出入金流畅度以及对你的支持度，真的是决定着你出海这件事情的生命线。"
- "既要有控制权，同时对外披露的信息保护要做到全面完善。"

章节和主题

Q&A互动流程与规则

> 现场与律师互动的提问流程需通过二维码提交问题；被选中的问题可获得现场交流与答疑机会；未被选中的问题可在最后举手与嘉宾互动。

- **关键点**
  - 提问渠道：扫描二维码提交问题
  - 入选机制：问题被选中方可现场交流与答疑
  - 补充互动：未入选者最后可举手提问
- **讲解**
  主持人在现场提示：为了结束Q&A环节并进行有效互动，需事先通过二维码提交问题。问题若被选中，提问者可现场与“理律师”交流与答疑。若未被选中但仍想提问，最后环节可以举手与嘉宾互动。
- **Examples**

> 一位线下同事提前扫描二维码提交关于法律合规的具体问题，被选中后在现场与“理律师”进行了5分钟的答疑交流；另一位同事未被选中，但在最后自由提问环节举手，请嘉宾进一步说明案例适用边界。

  - 先扫描二维码并提交问题
  - 等待筛选结果与现场点名

    - 被选中者进行现场交流
    - 未被选中者在最后举手自由提问
- **注意事项**
- 确保网络或设备可用以扫描二维码
- 问题内容需清晰准确以提升被选中概率
- 遵守现场秩序，按流程互动
- **特殊情况**
- 如果遇到二维码无法扫描，如何处理？可以向现场工作人员求助或使用备用链接（若提供）进行提交。
- 如果问题未被选中但时间紧张，如何处理？可在最后举手并简明扼要陈述问题要点以提高回应效率。

签到与线上线下流程管理

> 线上同事需在进入线上培训课程后扫描二维码进行签到；线下同事需扫描二维码提交问题。

- **关键点**
    - 线上签到：进入课程后扫描二维码完成签到
    - 线下提交：通过二维码提交问题
    - 主持人现场反复提醒，以保证流程完整
- **讲解**
  主持人对线上与线下的流程分别进行了提醒：线上参与者进入培训后务必通过二维码签到；线下参与者则需通过二维码提交问题以加入Q&A筛选。
- **Examples**

  > 一位线上同事在进入直播页面后，点击屏幕弹出的二维码，使用手机扫描并填写姓名与工号完成签到。

    - 进入线上课程
    - 打开签到二维码
    - 扫描并填写信息
    - 确认提交
- **注意事项**
- 提前测试扫描设备与网络连接
- 签到信息需准确无误避免统计偏差
- 留意主持人再次提醒避免遗漏流程
- **特殊情况**

- 如果线上二维码加载失败，如何处理？可刷新页面或切换网络后重试，并联系技术支持。

会议主持人与课程背景信息

> 主持人为Monica，承担本次活动的MC；课程环节属于“高兴CQB课程”“全球财富具体新事业”的现场活动，安排为两个日子。

- **关键点**
  - 主持人身份与职责：Monica担任MC
  - 课程主题：涉及全球财富与具体新事业
  - 时间安排：两个日子
- **讲解**
  主持人开场欢迎与介绍，说明课程主题与持续时间，并营造互动氛围。
- **Examples**

  > Monica欢迎线下与线上同事，强调互动与流程，并说明课程为期两个日子。

  - 主持人欢迎
  - 流程说明
  - 互动规则
  - 时间安排提示
- **注意事项**
- 确保参会者理解课程主题与持续时间
- 通过主持人提醒保证互动与签到流程顺利

新闻与调研关注点提示

> 主持人提到最近有一个调研报告显示：“高兴人群”最轻快的未来三年的竞卖投资地点，并询问听众是否关注该新闻。

- **关键点**
  - 调研报告主题：未来三年的竞卖投资地点
  - 对象：“高兴人群”
  - 互动引导：询问听众是否关注
- **讲解**
  主持人以新闻作为话题引入，旨在增强与课程主题的相关性与听众参与度。
- **注意事项**
- 在后续课程中可能引用该调研数据作为案例或讨论基础

海外家族信托的客户画像与市场趋势

> 海外家族信托在中概股、复杂家族关系、税务驱动和资产安全需求推动下快速普及。中概股企业从早期约10%、30%在招股书中出现信托，到如今约90%甚至95%在法律结构中设置家族信托与高管信托。去年下半年至今年，受中国CIS全面收紧影响与港股发行表现带动，今年香港信托市场增量较去年将近翻了五倍。受众从超高净值扩展到拥有海外大几千万资产的家族。

- **关键点**
    - 中概股家族信托普及：约90%甚至95%企业结构图含家族信托与高管信托。
    - 税务政策驱动：中国CIS全面收紧带来井喷式需求。
    - 市场增量：今年香港信托市场的增量较去年将近翻了五倍。
    - 受众扩大：除超高净值客户，拥有海外大几千万资产的家族也采用信托。
    - 政府与机构协同：2023年成为香港政府投资推广署买名单服务商，参与大中华区招商引资配套落地服务。
- **讲解**
  讲师回溯2015年从资本市场律师转型信托律师的历程，指出中概股创始人对国际信托工具的快速接轨；结合中国CIS政策变化，说明信托在保密、税务身份结合与资产保护中的作用；强调港股表现与政策共同推动信托市场增量。
- **Examples**

> 从最早约10%、30%的中概股企业在招股说明书或法律结构中出现信托，到如今约90%甚至95%的企业结构图包含家族信托，并且部分包含员工高管信托。

    - 企业在上市前通过设立家族信托持有股份，实现资产隔离与传承安排。
    - 高管信托用于股权激励与治理结构优化。
- **注意事项**
- 识别客户是否受中国CIS影响，设计保密与合规路径。
- 明确客户传承目标与控制权安排，避免仅形成现金流而无法传承股份。
- 评估客户对CRS信息交互的接受度，决定是否使用PTC。
- 在港股波动环境下，用信托基金配合股份回购时控制风险与合规。
- 跨法域合规与税务身份设计，避免代扣代缴误解。

- 与港府资源对接，提升企业落地香港的效率与合规性。
- **特殊情况**
- 如果客户强烈要求掌控一切（control everything），如何处理？建议：评估其对CRS交互的容忍度，若不介意可考虑BDI的私人信托公司（PTC），并由持牌信托公司提供行政管理与运维；若介意CRS交互，则不宜使用PTC。
- 如果客户面临CIS收紧且海外资产需要保密，如何处理？建议：采用单一尺度的定制信托结构，结合境外账户与受托人安排，处理CIS交互与信息披露边界。

信托核心功能与税务差异

> 海外信托的核心功能包括经营永续、隔代传承、资产安全、税务规划。海外信托源自英国，服务资产阶级，强调遗产税与总体税负优化；无国内代扣代缴义务，按照信托契约与客户需求定向分配给受益人。国内信托早期作为影子银行（shadow bank）由中国银监会监管，与国际信托本质存在差异。

- **关键点**
    - 经营永续与传承安排：将上市公司股份置入信托，保障家族收益延续。
    - 资产安全：通过法律框架实现资产隔离与风险分散。
    - 税务优化：海外信托无代扣代走义务，强调定向分配与合理税务安排。
    - 法律历史差异：香港信托法已有184年历史；中国信托法颁布于2001年。
    - 国内信托早期定位：影子银行（shadow bank），监管与业务属性不同于海外信托。
- **讲解**
  讲师从法律历史与制度差异切入，解释海外信托的诞生目的与税务优势，强调国内代扣代缴制度与海外信托的分配机制差异。
- **Examples**

> 左辉在公司拆分并赴美国上市（贝壳）前已搭建海外家族信托。其去世后，公司进入职业经理人管理时代，但家族仍通过信托持续获得生活所需收益，未来子女成年后可能对上市公司拥有一定控制权管理。

    - 上市前设立信托实现股份持有与收益分配安排。
    - 通过信托契约规定管理层阶段性管理，保留子女未来控制权可能。

- **注意事项**
- 在信托契约中明确受益人分配规则与控制权触发条件。
- 上市公司阶段性治理与家族权益平衡的法律条款设计。
- 跨境税务协调，避免重复征税与信息披露风险。
- **特殊情况**
- 如果设立人死亡或丧失行为能力，如何保障家族持续收益？建议：在信托契约中设定职业经理人管理条款与受益人定期分配机制，确保生活与教育资金的确定性。

信托类型与场景应用

> 针对不同客户与市场环境，信托类型与结构应匹配具体目标：IPO信托、信托基金（股份回购）、高管股权激励、保险金信托、环球家族信托、单一尺度（应对CIS）、离岸公司结合信托账户、资产信托、私人信托公司（PTC）。

- **关键点**
    - IPO信托：用于上市公司股份持有与传承。
    - 信托基金：港股不佳时用于大股东股份回购。
    - 高管激励信托：用于股权激励与人才保留。
    - 保险金信托：与大额保单结合，进行风险分散与保障。
    - 环球家族信托：跨法域资产与受益人管理。
    - 单一尺度：今年净分式增量业务，解决CIS保密与交互处理。
    - 离岸公司结合信托账户：解决BEI、KMN、塞舌尔等地开户难与资金收取。
    - PTC：BDI法律下客户自设私人信托公司，需评估CRS交互影响。
- **讲解**
  依据客户痛点（税务、传承、资产安全、治理）选择相应信托结构；在监管与政策变化（如CIS收紧、港股表现）下，动态调整为信托基金回购、单一尺度保密等策略。
- **Examples**

  > 港股不太好的时期，许多大股东通过设立信托基金结构回购上市公司股份，以稳定股价与增强市场信心。

    - 以受托人名义执行回购计划，遵守交易与信息披露规则。
    - 通过信托契约设定资金来源、回购上限与分配机制。

> 为了解决客户在中国CIS全面收紧下的保密与信息交互需求，设立单一尺度的定制信托结构，处理境外资产的保密与交互规则。

    - 评估客户税务居民身份与资产分布。
    - 设计信托信息披露策略与跨境账户安排。
- **注意事项**
- 针对开户与资金收取障碍，使用信托结合账户提高银行接受度。
- 激励型信托需配合公司治理与合规政策，避免利益冲突。
- 回购型信托需严格遵循交易规则与信息披露义务。
- **特殊情况**
- 如果离岸公司在BEI、KMN、塞舌尔开户受限，如何收取资金？建议：通过受托人开设信托结合账户，集中收款并合规管理资金流。

法律与监管背景差异对业务的影响

> 香港信托牌照申请难度高，对内部分控人员与创始人法律、税务背景有严格要求；香港信托法已成立184年，制度成熟。中国信托法颁布于2001年，国内信托早期作为影子银行，受中国银监会监管，业务定位与国际家族信托存在显著差异。

- **关键点**
    - 香港受托人协会的成员体系包括AIA与其他大型金融机构。
    - 政府背书提升市场公信力：2023年成为香港政府投资推广署买名单服务商。
    - 法律成熟度差异导致产品属性与客户预期不同。
- **讲解**
  通过对比香港与中国的法律历史与牌照监管，说明为何海外家族信托更侧重传承与税务优化，而国内信托在早期多承担融资与影子银行角色，需在客户沟通中明确定位与边界。
- **Examples**

> 公司持有香港信托牌照并为香港受托人协会成员；AIA亦为协会成员之一；与港府合作进行招商引资活动。

    - 牌照合规提升受托人信誉与客户信任。
    - 协会成员身份促进行业协作与标准化。
- **注意事项**
- 在客户沟通中强调牌照合规与监管框架，以区分产品属性。
- 结合政府资源为客户提供落地服务与政策支持。

国内信托与海外信托的起源与功能差异

> 国内信托在早期由中国银监会监管，服务银行借贷受限的企业，通过信托募资、销售“保本保收益”理财产品，定位偏投资募资；海外信托（如香港、英国）遵循国际普世原则，不提供投资建议，定位为家族传承与家事安排。该起源导致国内信托与海外信托在法律属性、业务模式、风险与隐私保护方面存在质的差异。

- **关键点**
    - 中国银监会（当时）监管银行与信托公司，国内信托以募资与投资理财为主要功能。
    - 海外信托如香港、英国信托严格区分信托与理财顾问职能，信托不提供投资建议。
    - 国内信托早期介入大量房地产行业投资，触发后续爆雷与破产风险。
    - 国内信托法与监管在疫情期间由中国国家金融管理局推动调整，强调与海外看齐，聚焦传承与家事安排。
- **Examples**

> 讲者提及国内信托有“大概八十几张牌照”，如新华信托、四川信托“全部都爆雷了，叫破产了基本上，要不就是牌照被吊销了”。爆雷源于大量募资投资、房地产集中度高。

    - 早期业务定位导致风险暴露在周期性资产与高杠杆市场。
    - 监管转型滞后与信息透明度高使得资产易被追查与执行。
- **注意事项**
- 在国内信托转型过程中，需从募资投资逻辑转向家族传承与家事安排的法律定位。
- 避免为客户提供投资建议与承诺收益，遵循信托的法律本质。
- 识别资产类别（房产、股份）在国内制度下的登记与税务障碍。
- 关注监管机构变迁与政策更新（中国国家金融管理局）。

隐私性、登记与生效机制的核心差异

> 隐私保护是海外信托与国内信托的关键差异。国内房产、公司股份、银行账户信息在实践中可被查询，且信托需要在“中灯网”登记，信息保护不足。海外信托于签订契约并设立BBI公司后即生效，在香港保密法保障下，不需向多重金融监管部门披露客户内部信息。

- **关键点**

    - 在中国大陆，财产信息“半公开或几乎透明”，债权人可提供财产线索促使法院查封。
    - 国内信托须登记，登记生效导致信息暴露与隐私不足。
    - 海外信托以契约与公司设立为生效条件，非登记生效；香港保密法强化客户信息保护。
- **Examples**

> 示例：小李向莫妮卡借钱不还，莫妮卡知晓小李名下房产与银行现金，向法院提供财产线索，法院据此查封。若房产不在小李名下或在非关联公司名下，法院无法实施强制措施。

    - 财产线索是执行的起点，隐私保护阻断线索是隔离的核心。
    - 通过架构安排实现资产不在债务人直接名下从而减弱执行可能。
- **注意事项**
- 搭建信托结构时应优先评估信息暴露路径与登记要求。
- 在香港等地运用保密法保证客户内部信息不对外披露。
- 确保信托契约与持股平台（BBI公司）设立完备，以非登记生效提升隐私。
- **特殊情况**
- If encountering迫在眉睫的债务纠纷且交易对手已掌握财产线索，如何应对？应尽快评估资产名义与登记状况，停止进一步信息暴露，咨询法律以防止不当转移与被认定为规避执行。

资产追查与击穿风险管理

> 国内信托易被击穿，海外信托通过持股平台设立地、资产布局地、适用法律、客户税务身份四维度进行综合设计以强化隔离。案例显示，国内在民事与刑事案件中存在直接划转信托资金的风险。

- **关键点**
    - 四维度设计：持股平台设立地、资产布局地、适用法律、客户税务身份。
    - 国内法域法院可依据财产线索与程序在不同情形下查封或划转资金。
    - 海外信托通过综合设计降低击穿可能性。
- **Examples**

> 原配发现丈夫为小三私生子设立信托，离婚时法院支持原配部分请求，冻结信托资金。国内设立此类信托通常需夫妻共同签字；原配向法院提供底层文件使信托被查封。结论：终止信托收益的执行，但不解除资金冻结；公开信息未披露最终归属，推测可能列为夫妻共同财产。

    - 婚姻法与共同财产规则可导致信托安排被挑战。
    - 信息透明与登记使底层文件易被对方掌握，降低隔离效果。

> 涉行贿罪与合同诈骗，在未确认信托有效/无效、资金归属等前置程序情况下，南通市人民法院直接将设立人家族基金中的“4143万”划走，信托公司予以配合。按法理本应先确认信托可撤销或无效、资金归属与性质，最后执行。

    - 刑事案件中紧急性与社会危害性可能引发直接执行。
    - 前置程序缺失导致“重权击穿钱提走”，体现国内信托在刑事维度的高风险。
- **注意事项**
- 在架构设计阶段对可能的民事与刑事风险进行情景化压力测试。
- 确保跨法域的法律适用清晰，减少单一法域直接执行的可能。
- 与受托人约定信息披露与执行配合的边界，避免非必要配合导致风险。
- **特殊情况**
- If encountering刑事立案并冻结信托账户，如何处理？应立即启动跨法域法律团队，审查程序合法性，申请复议或救济，核验信托有效性与资金归属，以阻止直接划转。

中国高净值客户核心资产的信托落地障碍

> 房产与上市公司股份作为中国高净值客户的主要有价资产，在国内制度下将其装入信托存在显著障碍。至2025年，上海片区与北京片区房地产登记部门才允许信托持有房产，但内控合规保守，且过户被视为二手房买卖需缴税。A股股份入家族信托可能被视为大宗交易，需要滚动收购资金；A股上市需股东完全穿透披露，导致信托结构难以应用。

- **关键点**
    - 房产入信托在国内被视为二手房买卖，需缴税，且信托公司内控合规不愿办理。
    - 海外早已可将房产、股份装入信托且不视为大宗交易或买卖（同名转移）。
    - A股上市要求股东完全穿透披露，信托作为“第三类股东”需披露所有受益人并确认无关联关系，现实中几乎难以采用信托结构。
- **Examples**

> “直到今年”，上海片区与北京片区房地产登记部门允许信托持有房产。依据内容创建日期“2025-10-20 14:30:12”，“今年”应理解为“2025年”。

    - 时间语义需根据创建日期校准，确保准确表达政策时间线。
- **注意事项**
- 评估房产过户税负对家族信托方案的经济性影响。
- 在A股环境下，以非信托替代结构实现家族控制与传承目标（如协议安排、有限合伙、特殊目的载体）。
- 与内控合规部门充分沟通，提前解决操作性障碍。
- **特殊情况**
- If encountering将A股股份装入家族信托被认定为大宗交易，如何处理？应预先规划分步转移与合规披露方案，准备滚动收购所需资金，并评估以协议控制或其他载体替代。

收费模式与信托功能实现的关系

> 国内信托按客户资产管理规模收费（AUM），驱动投资型业务与与保险公司结合，以信托向资产进行投资；海外信托不按AUM收费，采用一次性设立费、一次性服务费或年费，促使其专注于法律隔离、风险管理与传承。

- **关键点**
    - 收费模式直接影响业务导向与合规风险。
    - 海外收费模式减少投资业绩诱因，有利于保持信托的法律本质。
- **注意事项**
- 明确客户期望：信托用于隔离与传承，而非追求投资收益。
- 收费透明与边界清晰，避免引发理财承诺或合规风险。

香港法院对constructive trust的认定与保全、披露令的依据

> 在未设立正式信托契约、未注册BVI信托、未由持牌公司托管的情况下，香港法院可基于英美法系框架及文件脉络，将安排认定为constructive trust，并据此签发保全令与披露令。

- **关键点**
    - 法院依据委托书与协议等底层法律文件识别信托的存在与意图。
    - 可颁布保全令和披露令以保护潜在信托资产与信息。
    - constructive trust强调事实与意图的综合认定，而非仅依赖形式契约。
    - 该认定与大陆“信托被击穿”的案例不同，体现香港法对海外信托程序与实体的保护。

- **讲解**
  讲者说明“哇哈哈三个信托”并未签订信托契约、未设立BVI信托、未托管，但香港法院仍通过委托书（宗庆后委托宗福利设立三个信托）与宗福利与三位子女的契约，推定为constructive成立，从而发出保全令与披露令。法院通过文件内容与时间脉络形成推定，体现英美法系下对事实信托的认可。
- **Examples**

> 委托人通过委托书授权宗福利设立三个信托；宗福利与三位子女签订契约；资产为设立在BVI的编号公司在香港负责的现金与资产；虽无正式信托契约与托管，但法院据文件内容发出保全与披露令。

    - 识别法律文件链：委托书与协议构成基础。
    - 确定设立方式：三个独立信托、资产范围、管理安排。
    - 推定成立：英美法系下对事实与意图的重视。
- **注意事项**
- 底层法律文件的完整性与时间链条至关重要。
- 在未正式设立情况下，委托书与协议可能构成法院推定的基础。
- 保全令与披露令的适用与法院对constructive trust的认可相关。
- **特殊情况**
- 如未签订信托契约但存在明确委托与受益安排，如何处理？应保留并完善委托书、受益人协议与资产清单，以备法院推定constructive trust并申请保全、披露令。

信托设立要素与设立人与资产隔离原则

> 信托设立需明确设立方式、设立人、资产范围与管理安排；设立人与信托资产原则上应隔离，以保证信托独立性与抗击穿能力。

- **关键点**
    - 明确设立三个独立信托的结构与对象资产。
    - 委托人与设立人角色清晰（宗庆后委托宗福利为设立人）。
    - 资产为BVI公司在香港的现金与资产。
    - 设立人与资产隔离，避免控制痕迹。
    - 可通过法律结构、权利设计与银行账户设计实现部分“既要又要”。
- **讲解**
  讲者强调设立文件与指令链的重要性，并指出专业机构可通过结构化设计在当前环境下实现一定程度的控制与隔离的平衡，但应优先确保法律与合规稳健性。
- **Examples**

> 设立方式：三个独立信托；资产：BVI编号公司在香港负责的现金与资产；同意设立：宗福利同意设立；委托关系：宗庆后委托宗福利为设立人。

    - 罗列设立要素以满足法律认可。
    - 落实账户与权利设计确保隔离。
- **注意事项**
- 设立人与资产的交易与指令尽量避免直接发生。
- 银行账户设计需体现受托人独立操作。
- 权利文件应赋予受托人明确、独立管理权。
- **特殊情况**
- 如客户要求保留较多控制权，如何处理？通过保护性条款与独立受托人操作机制，减少直控痕迹，并在账户授权中限定设立人权限。

张兰案的信托击穿原因与时间、控制链分析

> 张兰案体现信托被击穿的典型因素：设立时间与交易目的高度重合、资金指令由本人直接发出，导致法院认定信托仍处其控制之下并被击穿。

- **关键点**
    - 2014年4月与CVC签订收购82.7股份且含对赌条款的协议。
    - 2014年6月3日设立信托，时间链显示目的性强。
    - 信托账户使用瑞士信贷（Credit Suisse），资金转至本人名下的指令由本人发出，而非受托人。
    - 法院据此认定信托未脱离实际控制。
    - 该信托可推定为可撤销信托，被击穿概率大；若提前设立，击穿可能性概率可降低50%。
- **讲解**
  讲者将关键证据链归纳为时间点与指令控制两大因素，以此解释为何法院能认定信托与设立人控制未分离。
- **Examples**

> 2014年4月签订含对赌条款的CVC收购协议（82.7股份）；2014年6月3日设立信托；资金划转由本人通过瑞士信贷账户直接指令，非受托人发出。

    - 证据链显示设立目的与规避关联。
    - 资金控制痕迹成为击穿关键。
- **注意事项**

- 设立时间需与重大交易保持合理距离。
- 资金划转须由受托人按契约执行，避免设立人直接指令。
- 尽量采用不可撤销结构以增强抗击穿能力。
- **特殊情况**
- 遇到含对赌条款的交易前后设立信托，如何处理？应在交易前较长时间完成信托搭建并由受托人独立运作，减少目的性证据。

香港案例（罗杜立军诉汇丰信托）与受托人全权管理的司法确认

> 香港法院支持受托人的全权管理，强调信托独立性与设立文件的权利授予，设立人不得随意干涉受托人依信托契约执行的权利。

- **关键点**
    - 信托设立时间：1984年。
    - 设立目的：当时香港遗产税与防止家族分裂。
    - 资产：持有英俊集团非常大的股份。
    - 指控：受托人偏袒第三子罗家瑞。
    - 法院认定：设立文件赋予受托人全权管理；拒绝增持因极度风险，属商业判断；利益并不出土。
    - 结论：支持受托人，保障全权信托的绝对独立性。
- **讲解**
  通过确认信托契约中授予的管理权与商业判断原则，法院维护受托人的独立性，体现香港信托法保护力度。
- **Examples**

  > 1984年设立信托，目的为遗产税与家族稳定；持有英俊集团大量股份；原告指控受托人偏袒第三子；法院确认受托人全权管理与商业判断合理性，利益并不出土，判决支持受托人。

    - 核查设立文件权利授予。
    - 适用商业判断规则评估受托人行为。
- **注意事项**
- 信托契约需明确受托人权力与边界。
- 商业判断原则在投资与增持决策中的重要性。
- 设立人应避免干涉，维护契约秩序。
- **特殊情况**
- 如受托人拒绝增持且被质疑偏袒，如何处理？应审查信托契约授权、风险评估与商业判断流程，并以文件化决策记录回应质疑。

高净值客户的传承与CRS（文中称CIS）痛点及信托解决方案

> 大中华地区高净值客户的主要痛点包括股份传承难题、国内资产保全不足与海外资产CRS信息交互压力；通过信托结构结合客户税务身份可实现CRS豁免或优化交互。

- **关键点**
    - 客户画像从IPO与早期超高净值家族，发展到海外资产拥有者。
    - 传承问题：一代企业家向二代传承股份的痛点明显。
    - 资产保全集：国内资产难以保全，海外资产面临CRS交互。
    - 解决思路：结合客户税务身份与信托结构实现CRS豁免或优化交互。
- **讲解**
  讲者基于7月份培训的客户画像总结问题，并提出利用信托与税务身份配合降低信息暴露与传承风险。
- **注意事项**
- 信托类型选择需与客户目标一致（传承、保全、合规）。
- 评估客户税务居民身份与多法域CRS规则。
- 避免简单化理解“击穿”，注重证据链与结构稳健。
- **特殊情况**
- 如客户多重税务居民身份导致CRS复杂，如何处理？进行多法域合规评估，优化受益人与账户归属，并配置信息披露策略。

海外信托收益分配与国内个税法的适用

> 国内个人所得税法目前并未明确信托收益需报税；海外信托的收益分配阶段在个税法下不需缴税，成为避免资产“裸奔”的重要结构性选择。

- **关键点**
    - 依据国内个税法现状，未明确信托收益需报税。
    - 海外信托收益分配阶段不承担个税缴纳义务。
    - 从税收环境上实现资产保护与优化。
- **讲解**
  讲者回应客户对海外金融管理局申报的担忧，强调国内个税法未规定信托收益报税，从而说明海外信托收益分配的税务处理。
- **注意事项**
- 税法变化需持续跟踪，避免合规风险。

- 收益分配文件化与路径清晰，确保审计可追溯。
- **特殊情况**
- 如目标法域税法更新要求申报信托收益，如何处理？及时调整分配策略与结构，遵守新规并评估跨境税负影响。

保险金信托结合香港公司结构的隐私与税务优化

> 通过“信托+香港公司”结构实现股东与董事信息保护、保单持有人安排与税务优化；香港公司分红无税，信托再分配给受益人，实现保险与资产保护协同。

- **关键点**
    - 客户为香港税务居民但仅持临时身份证，未获永居，仍有隐私与合规担忧。
    - 中国企查查可付50块钱查询香港公司股东与董事信息，需结构化保护。
    - 由信托替代自然人持股作为公司股东，实现信息保护第一层。
    - 保单持有人由香港公司担任，保险缴费与保单持有由公司执行。
    - 若产品允许，保单持有人可直接为客户信托以简化结构。
    - 资金回流公司后向信托分红，香港公司分红无税，信托再分配给受益人。
- **讲解**
  案例展示了在产品限制与隐私要求下的结构化安排，兼顾合规、隐私与税务优化。
- **Examples**

> 设立客户信托→信托作为香港公司股东→香港公司作为保单持有人并缴费→资金回流公司→公司向信托分红（无税）→信托向受益人分配。

    - 以信托替代自然人持股实现隐私保护。
    - 利用香港公司分红税制优化分配。
- **注意事项**
- 查询风险：公开信息平台可披露股东与董事信息。
- 产品限制：保单持有人资格可能限制结构选项。
- 税务合规：确保分红与分配路径合法合规。
- **特殊情况**
- 如客户后续取得香港永居且产品允许，如何调整？可将保单持有人直接变更为客户信托，简化结构并维持隐私保护。

中国企业出海背景与趋势

> 自2009年起，跨境IPO与互联网企业在港股、美股上市推动海外资本退出与财富家族形成。疫情后大陆市场竞争加剧、订单不足，中小企业与制造业因成本优势转向出海，目标市场涵盖南美、墨西哥、东南亚、欧洲、非洲等。香港凭借背靠大陆的市场容量与人民币离岸中心地位，成为企业出海的优选第一站。

- **关键点**
    - 2009年开始做资本市场律师，经历中国创业板开板与新三板发展。
    - 早期互联网企业海外上市：新浪、携程、支付宝（先上市）、阿里巴巴、腾讯（港交所）、京东、京东物流。
    - 资本退出依赖公开二级市场，形成超高净值家族与上市公司。
    - 疫情后大陆市场“卷不动”，中小企业与制造业加速出海。
    - 目标市场包括南美、墨西哥、东南亚、欧洲、非洲。
    - 香港选择优于新加坡，背靠大陆市场与政策支持。
    - 香港高净值客户按城市排名仅次于纽约，世界第二。
- **讲解**
  讲者结合个人从业背景说明中国企业出海演进：早期以互联网IPO为主，后疫情时代订单与竞争压力推动中小与制造型企业出海。香港凭借制度、资金与地缘优势，成为企业首选，尤其在人民币离岸与高净值生态方面突出。通过对比新加坡与香港，强调香港在政策、市场与资金体量上的优势。
- **Examples**

> 最早登陆美国纳斯达克的是新浪，随后有上海的携程；支付宝先于阿里巴巴上市；腾讯登陆港交所，京东与京东物流等也相继上市。海外投资机构投资这些企业，需要在公开二级市场退出，推动了大量中国互联网公司的海外上市与财富家族形成。

    - 说明海外上市对资本退出的重要性。
    - 列举具体公司与交易所，确保信息完整。
    - 连接到超高净值家族的形成机制。

> 光伏行业早期在欧洲进行power trade（买卖电），中国制造将光伏成本压至全球最低，以极具竞争力的价格开拓海外市场。餐饮等消费行业（如奶茶店）也大量进入香港与伦敦，形成从小业态到能源行业的广泛出海现象。

    - 阐释成本优势是制造业出海的核心驱动。
    - 光伏在欧洲的业务模式为power trade。

    - 消费业态在香港与伦敦的扩张印证出海广度。
- **注意事项**
- 企业家选择出海目的地时，关注市场容量、政策支持与资金便利性。
- 签证与高管随行可行性影响企业战略（如美国签证难，转向香港）。
- 家庭教育资源（国际学校）是企业家出海的重要考量。
- 保险从业者需围绕企业资金跨境、资产配置与保障提供服务。
- 选择香港优于新加坡的理由需以数据与政策清单支撑，并提供对比列表给客户。

香港政府出海支持政策与生态

> 2025-09施政报告提前发布，重点支持企业出海。港府以重磅政策吸引内地企业落户香港、设立海外金融总部；举办面向内地企业出海的研讨班落成活动。香港作为人民币离岸中心、资金体量大、高净值客户聚集，生态完善。演讲者所在机构为香港政府白名单服务商，亦为上海临港白名单服务商，临港为中国一级出海平台。

- **关键点**
    - 2025-09施政报告比往年早1个月，重点为企业出海。
    - 香港推出多项重磅政策吸引内地企业落户与设立金融总部。
    - 香港资金体量强、人民币离岸中心地位、城市高净值客户数量世界排名第二，仅次于纽约。
    - 演讲者参加国庆期间港府面向内地企业出海至香港的研讨班落成活动。
    - 机构资质：香港政府白名单服务商、上海临港白名单服务商。
    - 上海临港为中国一级出海平台，承载大量大型企业出海。
- **讲解**
  通过政策时间点与活动举证，说明港府支持的力度与广度。凭借资金、税制与离岸人民币中心优势，香港成为企业出海与金融总部设立的理想地。白名单服务商身份与临港平台资源为企业合规出海提供落地支持。
- **Examples**

  > 在国庆期间参加香港政府针对内地企业出海到香港的研讨班落成活动，体现政策的实操推进与企业服务落地。

    - 说明政府与企业的互动平台。
    - 展示政策不仅在文件中，也有具体活动支持。

  > 讲者团队既是香港政府白名单服务商，也是上海临港白名单服务商。上海临港为中国一级出海平台，承载大量企业从此出海。

    - 白名单身份为企业提供合规咨询与审批通道。
    - 平台资源提升出海效率与风控水平。
- **注意事项**
- 政策更新节奏加快（2025-09施政报告），需动态跟进。
- 对客户提供香港与新加坡对比列表，增强说服力。
- 结合人民币离岸中心与高净值生态，设计资金与税务路径。

外汇与合规：ODI与37号文

> 中国对外汇与跨境投资实行严格管控。中国自然人每年仅有5万美金外汇额度，部分地区批不出或需大量材料。企业资金出海需进行ODI审批，涉及国家发改委、国家商务部（商委）、外汇管理局。中国境内居民（自然人）在海外设立公司需依据37号文进行外汇管理局备案，完成后可将海外所得返程并按20%所得税纳税。信息透明化（启查查、CIS）提升合规重要性。

- **关键点**
    - 自然人外汇额度每人每年5万美金，地区间执行差异明显。
    - 企业资金出海需ODI审批，涉及发改委、商务部、外汇管理局。
    - 中国境内居民通过特殊目的公司进行境外投融资与返程投资需依据37号文备案。
    - 完成37号文备案后，海外赚取资金可返程入境并缴纳20%的所得税。
    - 历史上曾有设立香港壳公司未做37号文登记的情况，如今信息透明化要求更高。
    - 可通过法律工具在特定条件下争取豁免（待案例详述）。
- **讲解**
  系统梳理外汇与跨境投资的合规路径。ODI审批是企业资金出海的法定前置程序，确保国家层面的资本流动监管。37号文则规范自然人通过特殊目的公司进行投融资与返程投资，明确税务义务。随着启查查与CIS等工具普及，监管与市场信息更透明，历史上的非合规做法难以为继，需设计合规与可能的豁免路径。
- **Examples**

  > 企业在出海前必须向国家发改委、国家商务部（商委）、外汇管理局提交相关材料并获得审批，方可进行资金出境与境外投资。

    - 明确三部门审批的必要性与顺序。
    - 强调合规是资金跨境的第一道门槛。

> 中国境内居民通过特殊目的公司进行境外投融资需在外汇管理局备案。备案完成后，可将境外所得返程进入中国境内并缴纳20%的所得税。

    - 解释备案合规目的在于税务与资金监管。
    - 强调返程投资合法路径与税负。
- **注意事项**
- 在北上广深等大城市办理个人外汇更为顺畅，但仍须准备合规材料。
- 企业出海前需评估ODI审批时间与资料准备，避免资金链断裂。
- 自然人设立海外公司应及时办理37号文备案，避免返程资金受阻与税务风险。
- 信息透明化工具（启查查、CIS）增加非合规风险，应提前规划。
- 可探索法律工具在合规框架下实现效率与豁免，但需专业操作。
- **特殊情况**
- 如果个人年度外汇额度不足以满足企业资金需求，如何处理？可通过企业ODI审批合规出境资金，避免以个人额度拼凑。
- 如果遇到银行在非一线城市卡个人购汇，如何处理？建议转至政策执行更为成熟的地区，并完善材料证明用途与合规性。
- 如果历史上未做37号文备案且已有境外公司，如何处理？尽快补办备案或设计合法的股权与资金路径，规避返程资金受阻与税务处罚。
- 如果企业急需出海但ODI审批尚未完成，如何处理？谨慎避免先行资金出境，改以筹备材料与临时过渡安排（如设立境外实体但不发生资金出境行为），待审批完成再执行。

香港 vs 新加坡的法律与税务环境对比

> 两地同属英国普通法系；新加坡有消费税GST为九个点，香港无消费税；企业所得税方面，香港对200万利润以内征收8.25，超过200万部分征收16.5；新加坡企业所得税为17个点。两地个人所得税相对较低，基本上也没有增值税、消费税、资本利得税的情况（在各自制度框架下）。金融市场方面，讲者给出香港交易所总市值数字为643亿美金（重复提及），新加坡交易所总市值为126.78亿美金，并指出近期港股转好、香港总市值可能上升，非“三四倍”的差距。

- **关键点**
    - 法律体系：香港与新加坡同属英国普通法系
    - 消费税：新加坡有GST九个点；香港无消费税

    - 企业所得税：香港200万以内8.25，超过200万部分16.5；新加坡17个点
    - 个人所得税较低；基本上无增值税、消费税、资本利得税（语境限定）
    - 金融市场对比：香港交易所总市值提及为643亿美金；新加坡交易所总市值为126.78亿美金；讲者称近期港股向好
- **讲解**
  讲者从法律体系与税制差异入手，强调两地作为金融中心对企业出海的吸引力。税负与消费税是选址权衡的重要维度，香港的税原地原则和无消费税环境对某些商业模式更具吸引力；新加坡的GST九个点需要企业在定价与财务规划中考虑。金融市场的深度与投资标的丰富度是企业设立financial center的现实考量。
- **Examples**

  > 香港：企业所得税对200万以内利润征收8.25，超过200万的部分16.5；无消费税。新加坡：企业所得税17个点；有消费税GST九个点。法律体系均为英国普通法系。

    - 列出税率与制度差异供企业快速比对
    - 结合企业收入结构与成本结构选择更优辖区
    - 考虑消费税对B2C价格的影响与对现金流的占用
- **注意事项**
- 税负结构对利润模型的影响：香港分段税率与新加坡统一17个点税率的差异
- 消费税对销售与定价的影响：新加坡GST九个点
- 法律体系一致性降低法律学习成本：两地皆为英国普通法系
- 金融市场深度与投资标的可获得性对financial center选址的重要性

13欧/13U家办政策与资金投向约束

> 新加坡的13欧与13U对在新加坡的投资比例有严格要求，否则EP（就业准证）与免税无法实现。许多家办、医药与游戏行业公司曾据此设立新加坡financial center，但因在当地“没有东西可投”而面临合规与实际操作上的矛盾，近期出现回流香港的现象。

- **关键点**
    - 13欧/13U要求在新加坡的投资比例达标
    - 政策目标与企业目标：EP与免税是关键驱动
    - 投资标的稀缺导致实际合规难以达成

    - 回流香港设立SFO与单一家办以适应政策与市场
- **讲解**
  讲者指出企业设立家办的动机在于获取EP与税收优惠，但现实的投资供给不足导致达标困难。这一矛盾推动企业将financial center迁回香港，利用香港活跃的资本市场与政策开放度。
- **Examples**

> 客户原在新加坡依据13欧/13U设立family office，合规要求其在新加坡投资达到一定比例，但客户反馈“没有东西给我投”。因无法满足投资比例，EP与免税难以持续，最终选择回到香港设立SFO。

    - 评估当地投资生态是否与合规要求匹配
    - 若投资不足则寻求更活跃市场（如香港）
    - 在迁移过程中确保税务与监管的连续性
- **注意事项**
- 事前评估当地投资管道与项目储备是否足够
- 确保EP与免税条件的持续达标
- 迁移家办需处理人员与账户的跨境调整
- 香港政策开放与资本市场活跃度可作为备选方案

银行监管、出入金流畅度与出海企业生命线

> 银行账户的可用性与跨境资金流动的畅通性直接决定出海的成败。2023年年底新加坡针对华人的反洗钱行动导致部分客户账户“不能使用”，须完成严格的KYC后方可恢复。硅谷银行爆雷期间也出现账户一周内不能动的情况。企业资金不能支付员工工资与运营成本，将使出海陷入停滞。

- **关键点**
    - 账户可用性与KYC合规要求的重要性
    - 监管收紧对企业运营的直接冲击
    - 跨境资金流动的时效性与风险管理
    - 金融中心选择应考虑银行体系对企业的支持度
- **讲解**
  讲者通过真实电话求助的经历强调账户冻结对企业家的心理压力与经营风险。选择金融中心不仅看税与法律，还需看银行体系的稳健与服务水平。
- **Examples**

> 客户在新加坡的账户因反洗钱审查暂时不能使用，必须完成最严格的KYC流程才能恢复。另一客户在硅谷银行爆雷期间一周内账户不能动，担心投资人资金风险。

    - 建立多账户与备援银行安排
    - 提前完成尽职审查材料与KYC维护
    - 设置运营资金安全垫与支付冗余机制
- **注意事项**
- 在关键支付节点前确认账户状态与限额
- 建立多地多银行的应急通道
- 保留充足运营现金以覆盖冻结期
- 持续维护KYC资料与合规关系

本地化管理与组织半径控制

> 企业出海的本地化管理至关重要。中国企业在2010至2015年通过ODI进行海外收购时，因不熟悉当地监管、管理半径过大、当地劳动保护强等因素，导致投资失败（如苏宁英超、万达传奇影业案例）。建议在香港设立一级子公司，并将财务与管理人员放在香港，利用与大陆的沟通便利与文化相近性，降低运营风险。

- **关键点**
    - 本地化管理是出海成功关键
    - 管理半径与劳动法规差异带来风险
    - 香港作为一级子公司与管理枢纽的优势
    - 利用MPF与医疗等福利吸引与保障人才
- **讲解**
  讲者结合自身欧盟并购法背景与历史案例，强调人事与监管是失败主因。香港的文化与语言优势可降低沟通成本，提高管理效率。
- **Examples**

  > 在香港部署财务与管理人员，利用MPF与基本医疗配套，作为对企业家的沟通与说服要点。

    - 在组织设计上将香港作为区域总部
    - 通过福利提升人才稳定性
    - 利用地理与制度优势优化决策链路
- **注意事项**
- 在进入新市场前深入研究劳动法与监管
- 缩短管理链路与提升沟通效率
- 预先设计人事与合规流程
- 以香港为管理枢纽增强与大陆团队协同

香港税原地原则与全球征税的对比

> 香港实行税原地原则，仅对来源于香港的收入征税。中国实行全球征税并参与CRS信息交换，美国实行全球征税（讲者使用“非卡”表述）。该差异使香港在出海税务筹划中具有优势。港府亦提供多种补贴性政策（讲者称后续展开）。企业家关注如何通过家族信托或作为海外子公司股东实现分红的合法合规留存海外，避免二次征税。

- **关键点**
  - 香港税原地原则的优势
  - 中国全球征税与CRS信息交换
  - 美国全球征税的对比
  - 分红的跨境税务与家族信托持股安排
- **讲解**
  通过税制差异说明香港对跨境业务的友好度。企业需在股权架构与资金流设计中兼顾合规与税务效率。
- **Examples**

  > 企业家通过家族信托作为海外公司股东，关注分红是否二次征税以及如何合法合规保留在海外。

  - 设计收益来源与税籍匹配
  - 利用税原地原则与协定降低税负
  - 确保CRS信息一致与合规披露
- **注意事项**
- 明确收入来源地与纳税义务
- 评估CRS交换对股权与资金安排的影响
- 使用信托与持股结构时确保合规披露
- 结合港府补贴政策优化成本

地缘政治风险与法律结构的披露隔离

> 案例一：文泰科技一次跌停，荷兰政府将其在荷兰公司股份百分之九十九强制第三方托管。由于其为A股上市公司，经由ODI出海，必须完全披露，缺乏通过法律结构进行信息隔离的空间。案例二：核能行业在法国投资，需要通过特殊法律结构实现“背后控制”且不让外界知道是中国背景，进行层层法律隔离与控制权与披露的平衡。

- **关键点**
  - 上市公司ODI路径的披露刚性

    - 非上市公司更有结构化空间
    - 在敏感行业需进行信息披露隔离
    - 控制权与合规之间的技术性平衡
- **讲解**
  讲者结合荷兰读书经历表示政府会采取强制措施。通过对比上市公司与非上市公司的结构自由度，指出在敏感行业与地缘政治紧张下需更精细的法律架构。
- **Examples**

> 荷兰政府将文泰在荷兰公司的股份百分之九十九强制第三方托管，导致其一次跌停。由于为A股上市公司，经由ODI出海，披露刚性强。

    - 评估政治风险与监管预期
    - 对上市主体的披露义务进行事前风险缓释
    - 设置境外资产的法律防护与备份方案

> 在法国进行核能基建投资，需要通过特殊法律结构与层层隔离，既保持实质控制权，又避免对外披露中国背景。

    - 采用多层SPV与信托工具
    - 控制权安排与信息披露策略同步设计
    - 合规前提下优化政治敏感度
- **注意事项**
- 敏感行业投资前进行政治与监管尽调
- 上市主体需考虑披露义务的资产保护策略
- 使用多层结构实现控制与信息隔离的平衡

跨境电商平台税务与信息交换新规压力

> 税务局近期在全球范围要求互联网销售平台（境内与境外）定期向中国税务部门报送中国卖家的交易数据与身份信息。此举对依赖个人注册与代收代付的模式（如义乌市场）影响巨大。个人信息被平台披露后需报税并征税。平台主体信息必须真实，要么个人，要么真实海外公司。设立壳公司不可行，CIS/CRS下会依据股东税务身份进行信息交换与穿透。

- **关键点**
    - 平台数据定期报送中国税务部门
    - 个人注册+代收代付模式面临穿透
    - 个人信息被披露后需纳税
    - 壳公司不可行，CIS/CRS穿透股东税务身份

- **讲解**
  讲者强调新规对义乌市场“致命”，过去粗放做法将被合规化与穿透化，企业需整改主体与税务安排。
- **Examples**

> 卖家以个人在亚马逊/eBay注册，收入通过香港公司代收代付。平台按新规报送个人身份与交易数据至中国税务部门，个人需报税，壳公司无法规避CIS/CRS穿透。

  - 将账户主体与收入归属一致化
  - 在境外设立真实运营公司并合规申报
  - 完善发票、合同与物流单据以支撑税务合规
- **注意事项**
- 尽快梳理主体与资金流一致性
- 停止使用不可披露的代收代付安排
- 准备被交换的数据与自查申报
- 评估真实海外公司设立与持续合规成本

出海整体解决方案框架

> 为出海企业提供海外子公司设立的法律审批、地域选择、子公司管理、与国内公司的连接、CIS相关问题与综合方案。强调资金安全、本地化管理、税务筹划、法律结构与信息披露隔离。在香港设立一级子公司并部署关键人员，以提高沟通效率与合规性。

- **关键点**
  - 法律审批与地域选择一体化规划
  - 子公司治理与与国内公司的连接
  - CIS/CRS合规与税务筹划
  - 资金安全与多银行备援
  - 香港作为管理与财务枢纽的落地实施
- **讲解**
  讲者以咨询视角给出从设立、税务、合规到运营的全链路解决路径，强调香港的制度与市场优势。
- **Examples**

> 从审批与选址开始，结合税原地原则与CRS交换设计股权与资金路径，在香港设立一级子公司，配置财务与管理人员，建立KYC合规与多银行备援，完善跨境电商平台主体信息与申报。

    - 阶段化推进：设立-合规-运营-风控
    - 制度匹配：税制与信息交换规则对齐
    - 运营保障：账户可用性与人员配置
- **注意事项**
- 在项目初期就纳入税务与CRS交换考量
- 以香港为枢纽优化跨境沟通与支付
- 建立应急资金与账户备援体系
- 对敏感行业采用更稳妥的法律结构

三十七号文登记与替代路径

> 拟上市公司必须完成“三十七号文登记”，律师需在招股说明书中进行确认。非上市或持股比例极低的情形下，部分可用信托结构替代三十七号文登记，达成隐私保护与合规目标。

- **关键点**
    - 上市准备需强制三十七号文登记
    - 律师在招股说明书确认该登记
    - 持股比例低或非上市可考虑以信托部分替代
    - 信托为特殊法律主体，非公司主体
- **讲解**
  讲者强调对拟上市企业的合规硬性要求：三十七号文登记不可或缺。对非上市或持股比例较低的投资人，可在结构设计中以信托实现功能性替代，降低合规压力并增强隐私保护。
- **Examples**

  > 客户非拟上市，且持股比例较低。团队建议用BBI信托持股海外SPV，SPV持有香港公司，香港公司再在境内设UFI，实现境内外关联与分红路径，达到隐私与合规的平衡。

    - 判断客户是否拟上市及持股比例
    - 选择信托为上层持股工具以替代三十七号文
    - 设立香港公司并在境内设UFI实现股权与分红联通
    - 保障在企查查等公开系统中的隐私保护
- **注意事项**
- 拟上市企业不可规避三十七号文登记
- 信托不是公司主体，设计需匹配监管口径
- 披露与合规要求因持股比例与身份而异

- **特殊情况**
- 如果企业明确在近中期有上市计划，如何处理三十七号文登记？需提前完成登记并留存律师确认文件，以免影响招股说明书与上市进度。

选择香港作为出海第一站的税收与政策优势

> 香港与中国大陆签订最多的税收双边协定与CIPA协议，税制简洁友好。满足COR资格可将分红预提税由10个点降至5个点。香港利得税为16.5，且有BUD等资助计划最高700万港币，科技园与数码港提供房租、用人成本补贴与人才通道。

- **关键点**
    - 香港与大陆签订最多税收双边互惠协定
    - CIPA及关税、贸易协定支持度高
    - 满足COR资格分红预提税10个点降至5个点
    - 香港利得税16.5
    - BUD专项每家企业最高700万港币补贴
    - 科技园、数码港低房租、一比一用人补贴、科技人才券
- **讲解**
  讲者详细阐述香港的制度与财政支持优势，强调税务优化与运营成本的双重改善，并提供具体补贴额度与资格要求，说明为何香港适合作为出海的首站与财资中心所在地。
- **Examples**

> 海外子公司向境内母公司分红，在新加坡或其他法域可能需交10%的预提税。若设立在香港并取得中国与香港税收双边协定下的COR合格证书，可将10个点降至5个点。

    - 在香港设立公司并完成实体与经常性活动审查以取得COR
    - 准备双边协定适用文件并向税务机关申请
    - 将分红安排在满足实质与时间测试后执行以确保5个点预提税
- **注意事项**
- 确保满足COR的实质经营与主张协定利益条件
- 评估BUD项目适配度与申请时点
- 用人成本补贴需使用香港大学毕业的高级管理人员
- 关注科技园、数码港入驻审批标准
- **特殊情况**

- 如果企业未能满足协定受益人条件，如何处理预提税？应回到10个点并提升香港实体实质功能，完善董事会、员工、办公与业务证据后再申请。

因行业与收款路径差异化设置海外公司

> 不同行业与收款渠道需要差异化的法域选择与税务安排。苹果App平台对美国或香港公司收款的收费与税负较高，设立爱尔兰公司在苹果平台收款税负相对较低。

- **关键点**
  - 结合业务模式选择法域
  - 苹果平台收款在爱尔兰税负更优
  - 美国/香港设立可能面临更高平台点数或税收
- **讲解**
  讲者提出“case by case”的原则，以短剧/短视频出海客户为例，因通过苹果App收款，选择爱尔兰设公司以降低平台相关税费与总体税负。
- **Examples**

> 客户为美国上市公司，海外收款主要通过苹果App。若在美国或香港设公司，平台收费与税负较高；改在爱尔兰设公司通过苹果平台收款，税收更低。

  - 分析苹果平台的地区税费结构
  - 对比美国、香港与爱尔兰的有效税负与平台费率
  - 在爱尔兰设立收款主体并合规运营
- **注意事项**
- 评估平台政策与各法域税制
- 确保利润的转移定价合规
- 关注跨境增值税/数字服务税
- **特殊情况**
- 如果平台政策调整提高爱尔兰费率，如何应对？需备选法域与多主体架构以动态优化税负。

外商投资企业（UFI）再投资与持有中国住宅的政策突破

> 外汇管理局在今年出台鼓励外商投资企业在中国境内再投资的政策，审批门槛与关卡“落画”。突破性允许外商投资企业持有中国住宅房地产，不再局限于商业物业。

- **关键点**

    - 鼓励外商投资企业境内再投资
    - 审批门槛降低
    - 允许持有中国住宅房地产
    - 为高净值客户提供资产装入海外信托并经UFI持有的路径
- **讲解**
  讲者指出新政下外资在境内布局更为灵活，特别是住宅持有的开放为资产配置与出海架构提供新的合规通道。
- **Examples**

> 某上海客户设立3个信托，分别挂3个外商投资企业持有上海刚刚清盘的豪宅，实现合规持有与隐私保护。

    - 设立多个信托分散持有
    - 每个信托下设UFI持有对应住宅资产
    - 完成境内合规审批与登记
- **注意事项**
- 关注外资持有住宅的具体合规要求与备案
- 分层结构的税务与公司法合规
- 清盘物业的法律与产权核验
- **特殊情况**
- 如果地方对外资持有住宅有额外限制，如何处理？需与当地住建与外汇部门沟通，备选城市与资产类型。

香港政府资助与人才政策

> 香港政府在疫情后仍保持较高的公信力。除税制友好外，以BUD等项目对企业对外市场推广、电商等提供专项资助，每家企业最高700万港币。科技园、数码港提供低房租、一比一用人成本补贴及“科技人才券”，并为高端人才提供更快的身份办理通道。

- **关键点**
    - BUD专项资助最高700万港币
    - 重点行业：生物医药、高新智能
    - 科技园/数码港低房租与用人成本一比一补贴
    - 科技人才券与香港身份证（或“香港科技证”）办理更快
- **讲解**
  讲者对比大陆地方税收返还政策的兑现风险，强调香港资助的可信度与落地力度。重点行业入驻可获得多重支持，显著降低运营成本。

- **Examples**

> 多个新能源车与生物医药客户落户香港科技园，获得资金支持、房租优惠、用人成本补贴及人才通道，改善成本结构并加快研发与市场推进。

    - 匹配行业方向与园区政策
    - 完成入驻审批与预算编制
    - 按项目节点申请与兑付资助
- **注意事项**
- 补贴合规用途与审计准备
- 人才资格需为香港大学毕业的高级管理人员
- 项目里程碑与绩效要求按时交付
- **特殊情况**
- 如果企业人员不符合人才券要求，如何处理？可通过招聘符合条件的本地毕业生或与高校合作引入合格人才。

财资中心与跨境税收优惠

> 香港推动设立财资中心，支持大型跨境企业在港进行资金集中与管理。中免、中石油等已在港设立财资中心。母子公司之间享受跨境税收优惠与资金管理便利。

- **关键点**
    - 财资中心集中资金管理
    - 跨境税收优惠与流动性工具
    - 央企与大型民企实践案例
- **讲解**
  通过财资中心，企业能在香港实现全球资金的统筹与优化，配合双边协定与当地金融基础设施提升资金效率与合规度。
- **注意事项**
- 确保财资中心具备实质职能与风控
- 匹配银行账户与CRS合规
- 跨境现金池与利息计价合规
- **特殊情况**
- 如果被认定为缺乏实质导致优惠被否，如何处理？增强人员、系统与决策功能，补充运营证据后重新评估。

香港与中国大陆税制对比与分红路径优化

> 中国企业所得税25%，个人分红税20%，工资最高45%。通过香港公司取得协定利益，境内公司对外分红在满足条件下预提税可降至5个点或10个点，优化整体税负。

- **关键点**
  - 中国企业所得税25%
  - 个人分红税20%
  - 工资封顶45%
  - 香港协定利益将分红预提税由10个点降至5个点
  - 合规、长期主义路径优先
- **讲解**
  讲者以客户账本为例，强调愿意如实缴纳企业所得税，但要优化个人所得税与境外分红的预提税，通过合规结构达成长期优化。
- **Examples**

  > 客户支付25%的企业所得税后，若在国内直接取分红需20%；通过香港结构并满足协定受益条件，可将跨境分红预提税优化为5个点或10个点，较20%的个人分红税显著降低。

  - 完成协定受益申报与COR资格
  - 设计分红路径使主体为香港公司而非个人
  - 确保资金合规出入与CRS申报一致
- **注意事项**
- 区分企业层面税与个人层面税
- 协定适用需满足受益人测试与反避条款
- 避免“under table”交易，防止刑事与民事风险
- **特殊情况**
- 如果客户仍为中国税务居民，如何处理CRS/CIS？需按中国税务居民申报，无法通过信托规避；可评估取得香港税务居民身份的合规路径。

CRS/CIS信息交换与税务居民身份

> CIS（或CRS）信息交换基于税务居民身份。中国税务居民无论设多少信托都无法豁免申报。取得香港身份后可作为香港税务居民申报，从而不按中国税务居民进行申报。

- **关键点**
  - CIS/CRS以税务居民身份为依据
  - 中国税务居民无法通过信托豁免申报

    - 取得香港身份可按香港税务居民申报
- **讲解**
  讲者提醒客户不要误以为通过设立信托即可规避CRS/CIS。核心在于税务居民身份。若合规取得香港身份，则可转换申报法域。
- **Examples**

> 客户通过高A、优财或投资移民方式取得香港身份，在香港公司与UFI结构下，按香港税务居民进行CIS申报，避免作为中国税务居民被交换。

    - 完成合规的身份取得路径
    - 在香港开展实质活动支撑税务居民认定
    - 同步更新银行与税务申报资料
- **注意事项**
- 身份转换需真实居住与经济联系
- 避免虚假居民导致反避与刑罚
- 与银行KYC保持一致
- **特殊情况**
- 如果客户短期无法取得香港身份，如何做？保持中国税务居民申报合规，暂不进行规避，优化结构的其他环节如预提税与成本。

合法合规的重要性与风险警示

> 强调使用合规路径进行资金出海与回流。举例说明“under table”交易遭遇WhatsApp诈骗，损失大几百万人民币，因交易初衷不合法无法报警。

- **关键点**
    - 合规为首要原则
    - 非法交易无法获得法律保护
    - 诈骗风险高，损失无法有效维权
- **讲解**
  通过真实客户案例提示合规的重要性：非合规路径即使金额不大也可能血本无归，且无法通过报警维权。
- **Examples**

> 客户进行“under table”的交易，被WhatsApp诈骗，损失大几百万人民币。因交易本身不合法，无法报警维权，只能自担损失。

    - 识别非合规交易风险
    - 建立合规出海与回流流程

    - 拒绝灰色通道，选择合法税务优化
- **注意事项**
- 所有资金安排需留痕与可审计
- 避免使用非正式渠道交易
- 加强风控与尽调
- **特殊情况**
- 如果客户已遭遇诈骗，如何处理？尽快与律师评估可行的民事途径，保存证据，同时停止一切不合规交易。

账户监管与合规转账的重要性

> 讲者强调转账至指定账户后被公安朋友询问，提示账户交易受到监管与信息监测。以真实案例提醒客户采用合法合规、长久之计的结构进行资金安排，避免侥幸心理。

- **关键点**
    - 转账行为被监管部门或相关系统监测
    - 客户应采用合法合规结构以实现长期目标
    - 以真实案例作为风险教育
    - 企业出海的法律与税务合规是方案核心
- **讲解**
  在叙述中，客户转账后即被当地公安朋友问询，说明账户与交易信息不可能完全不被监管系统掌握。讲者据此延展，强调企业与客户必须使用合规方案（税后分配、海外留存返程投资）作为“长久之计”，而非寄希望于“今天不落在我头上”的侥幸思维。
- **Examples**

  > 客户将人民币转到对方指定账户不久后，被当地关系较好的公安同事来电询问转账原因。讲者由此提示账户受监管，倡导采用合规结构进行税后分配与资金安排。

    - 转账后被问询反映交易被监测
    - 引出账户与资金监管现实
    - 建议客户采取合法合规的资金结构
    - 避免侥幸心理，采用长期合规策略
- **注意事项**
- 任何资金转移需预判监管与问询风险
- 合规结构优先：税后分配、海外留存与返程投资

- 以真实案例进行客户教育
- 避免非合规路径带来的穿透与问询
- **特殊情况**
- 如果转账后被监管部门问询，应如何说明与应对？需准备资金来源证明、合规结构说明及税务证明材料。

企业出海的香港公司实质经营与分红税率优化

> 为实现分红税率从10个点降到5个点，香港公司需符合实质经营，包括有业务、雇佣本地员工、满足MCF、设立本地办公室及开立MPF。取得COR后可享受税务协定优惠。

- **关键点**
    - 分红税率目标：从10个点降到5个点
    - 香港公司需满足实质经营：业务、员工、MCF、办公室、MPF
    - COR的申请与取得
    - 香港身份与续签对整体结构的支持作用
- **讲解**
  讲者指出客户需要具备香港身份并设立具备实质经营的香港公司，以支持续签与合规运营。通过满足实质经营要求与取得COR，实现分红税率由10个点降到5个点。公司作为资金第一回收站，后续配合CIS与“去现金化”策略进行账上资金管理。
- **Examples**

> 客户香港公司已拿到COR，经结构安排由国内公司分红至香港，实现从十个点降到五个点。大约有六名国内高管带过去续签，一周内递交，一周内获批，每个皆一次性批三年。

    - 满足实质经营并申请COR
    - 分红税率优化实现10个点降到5个点
    - 高管赴港续签效率：一周内递交与获批
    - 每人一次性批三年，体现方案合规与实力
- **注意事项**
- 务必准备实质经营证明材料
- 建立本地团队与办公室
- 及时办理MPF与符合MCF要求
- 同步规划高管身份与签证续签
- COR申请材料准备充分

- **特殊情况**
- 如果实质经营要素不足，如何补齐？通过外包与增聘本地员工、完善业务合同与办公室租约、及时办理MPF与MCF，以满足监管审查。

CIS与“去现金化”银行账户管理

> 为实现CIS豁免与降低税务申报风险，核心策略是“去现金化”，避免大量资金长留银行账户年底被点对点申报。受托人协助进行税务分类与建议，合理安排资金形态。

- **关键点**
    - CIS（共同申报标准）导致账户信息自动交换
    - “去现金化”降低年底点对点申报的暴露
    - 受托人承担税务分类、税务建议与法律分配工作
    - 年费固定，不按AUM收费
- **讲解**
  讲者在7月份的培训中强调“去现金化”为最核心操作，避免资金长期停留银行账户导致CIS申报压力。受托人的职责包括税务分类、建议与家族法律分配等，不进行投资管理。
- **Examples**

> 保险代理人为客户设计香港公司持股比例超过50%以上的机制，用香港公司支付保费，使账面资金实现去现金化并为当年税收提供筹划空间。

    - 通过保费支付降低账户现金留存
    - 与保险结合实现资金形态优化
    - 为公司当年税负提供筹划空间
    - 注意合规与审计披露要求
- **注意事项**
- 避免大量现金年末留存银行账户
- 配合保险与其他合法工具转化资金形态
- 受托人进行税务分类与法律分配
- 年费固定模式确保成本可控
- **特殊情况**
- 如果银行进行CIS穿透问询，如何应对？提供税务居民证明、受托人税务分类文件、资金用途与合规材料，必要时进行结构微调。

SFO家族办公室与资产规模门槛误解

> 香港信托设立没有资金门槛。社会上提到的“2.4亿港币”与在港设立单一家族办公室相关且并非强制门槛。德勤2024年报告显示香港家办平均资产规模约为6000万港币。

- **关键点**
  - 香港信托本身无设立资金门槛
  - “2.4亿港币”是与单一家办相关的政策阈值讨论，非强制要求
  - 家办的利得税豁免存在项目范围与申请限制
  - 开户常见资产门槛：最低300万美金起
  - 可选择不开立银行账户
- **讲解**
  在Q&A中，讲者澄清“2.4亿港币”不是设立家办的强制门槛，家办平均规模约6000万港币。信托设立无门槛，但银行账户开户通常要求最低300万美金。家办利得税豁免需按具体收入类型与政策申请，非全覆盖。
- **Examples**

  > 客户可设立香港信托而无金额限制，但为开立信托专属银行账户，常见最低资产门槛为300万美金；如不开户也可运作。

  - 澄清设立与开户的区别
  - 资产规模与运营便利度的权衡
  - 利得税豁免需按收入类型申请
- **注意事项**
- 区分家办设立与税务豁免政策要求
- 前期规划开户与资产注入金额
- 评估是否需要在港开户
- 充分理解利得税豁免的范围与限制
- **特殊情况**
- 如果资产规模不足以开户，如何操作？采用不开户模式或先以过渡账户与资产累积方式，待满足门槛后再开户。

国内信托与香港信托的结合

> 国内信托包含香港信托几乎不可能。反向可行：香港信托可将国内信托作为受益人，但会遇到资金跨境问题，需完成外汇备案。国内资产如房产、A股股份通常必须留在国内。

- **关键点**
  - 国内信托纳入香港信托不可行

    - 香港信托可将国内信托设为受益人
    - 跨境资金需外汇备案与合规通道
    - 国内资产属地性强，房产与A股须在国内持有
    - 已有A股公司以海外信托为股东上市（持股在5个点以内）
- **讲解**
  在Q&A中，讲者说明跨境合规的限制与路径。若香港信托将国内信托作为受益人，资金跨境必须在外汇办理备案。国内资产存放需遵守属地规则。已有案例显示海外信托可作为小比例股东参与A股上市。
- **Examples**

> 国内已有三个A股上市公司带着海外信托上市，持股比例在五个点以内，体现海外信托参与的可行性。

    - 遵守持股比例限制
    - 通过合规路径实现跨境资产配置
    - 体现监管逐步放开趋势
- **注意事项**
- 跨境安排需充分的外汇备案
- 识别资产属地限制
- 谨慎设计受益人与资金流路径
- 参考现有上市案例合规实践
- **特殊情况**
- 如果资金无法完成外汇备案，如何处理？采用国内信托本地分配与境外收入在境外管理，暂不跨境，或分期完善资料后再申请。

海外信托设立与婚姻财产保密

> 海外信托设立不需要配偶签字，具备保密与独立优势。离婚时若另一方无法掌握财产线索与底层资产资料，举证难度大。

- **关键点**
    - 设立海外信托无需配偶签字
    - 保密性高，资料披露受控
    - 离婚争议中资产线索获取是关键难点
    - 国内案件中家庭主妇常因不知资产线索而难以争取财产
- **讲解**
  讲者在Q&A中强调海外信托的程序独立与保密性。婚姻争议中，若一方无

法获得底层资产线索，维权难度显著上升，体现信托在隐私与风险隔离方面的作用。

- **Examples**

> 家庭主妇在离婚时因不了解丈夫的资产线索而难以争取财产，海外信托的保密性加剧线索获取难度。

    - 信托文件与资产信息不易获取
    - 举证难度提高
    - 需法律与调查配合
- **注意事项**
- 评估设立信托的家庭法影响
- 合理规划披露范围与风险
- 合规与伦理平衡
- 必要时预设法律应对方案
- **特殊情况**
- 如果法院要求披露资产线索，如何应对？依据司法协助与法律要求提供必要但有限的文件，确保遵守信托与隐私法规。

香港受托人与投资管理的边界

> 香港受托人依据受托人条例为除外人士，不得从事客户资产投资管理，不承诺收益。信托年费为固定费用，非AUM计费。受托人职责集中在CIS税务分类、税务建议、法律分配与家族传承咨询。

- **关键点**
    - 受托人不得进行投资与承诺收益
    - 市场宣称“5%回报”的信托公司需警惕
    - 年费固定收费模式
    - 受托人工作：税务分类、建议、法律分配、家族传承咨询
- **讲解**
  在Q&A中，讲者提醒遇到声称提供投资回报的海外信托公司要警惕。香港受托人不担任投资经理角色。受托人提供的核心服务为税务与法律框架下的管理与分配。
- **Examples**

> 同事听闻信托公司承诺约5%收益，讲者指出此类公司很可能有问题，需警惕并劝客户注意。

    - 核实监管许可与角色边界

    - 拒绝承诺收益的误导性宣传
    - 坚持合规与职责分工
- **注意事项**
- 核验受托人牌照与合规角色
- 拒绝收益承诺与不当营销
- 明确收费模式与服务范围
- 加强客户教育
- **特殊情况**
- 如果客户要求受托人提供投资管理，如何处理？解释法规边界，推荐独立持牌投资经理，并建立信息隔离与合规协调机制。

中国税务居民判定与身份规划

> 中国税务居民属地原则包含两项判定：一是国内是否有住所（名下是否有房子），二是是否在国内超过183天。资产规模较大者需彻底清理这两项，方能与放弃中国身份及香港永居规划相匹配。

- **关键点**
    - 判定标准：住所与183天
    - 大额资产人群需清理国内房产或更名
    - 控制在国内停留天数
    - 与香港永居、身份规划配合
- **讲解**
  在Q&A中，针对客户已放弃中国身份并持有香港永居但需重申的情况，讲者说明因属地原则，若仍持有国内房产或在国内停留超过183天，可能被认定为中国税务居民，需要进一步清理与规范。
- **Examples**

  > 客户多年前放弃中国身份、拿香港永居，但仍需重申，因国内房产与停留天数可能触发中国税务居民判定。

    - 清理房产与更名
    - 控制在国内停留天数
    - 配合税务与移民顾问制定计划
- **注意事项**
- 系统盘点客户住所与停留记录
- 制定资产与居留时间调整方案
- 与税务机关规则保持一致

- 留存证据以备审查
- **特殊情况**
- 如果客户因商业需要频繁回国，如何处理183天风险？通过行程管理、短期商务安排与境外居住证明文件，确保不触发居民判定。

企业出海与保险的综合方案设计

> 企业家在海外已有收入需要隐私保护，并希望为不便显名的关联人士提供成长收益通道。方案采用公司+双信托结构，并通过香港公司支付保费实现去现金化与税务筹划。

- **关键点**
    - 海外收入隐私保护
    - 为关联人士提供分配通道
    - 双信托结构：公司信托与关联人士项目信托
    - 保费支付机制与去现金化
    - 应对CIS穿透风险与后续信托隔离与税务身份转换
- **讲解**
  讲者描述客户为中国税务居民，在香港与其他股东设立公司处理海外订单，需保护海外收入隐私并分配收益给曾帮助过但不便显名的关联人士。方案中设立两个信托：一为香港公司常规信托，二为项目信托用于点对点分配。通过香港公司持股超过50%以上的保费支付机制实现去现金化和税务筹划。关联人士因CIS穿透风险，后续亦设立信托进行隔离并开展税务身份转换。
- **Examples**

> 为客户定制公司+双信托方案：一个针对香港公司的信托，另一个针对需获得分配的关联人士的项目信托。香港公司持股超过50%以上，采用保费支付机制以去现金化并进行税务筹划。关联人士后续因CIS穿透风险设立信托隔离，并进行税务身份转换。

    - 明确两类信托目标与受益人
    - 保费支付降低账面现金
    - 点对点分配提高隐私与效率
    - 应对CIS穿透，进行进一步隔离与身份调整
- **注意事项**
- 明确海外收入与隐私需求
- 设计分配机制的合法性与审计证明
- 协调保险与税务筹划
- 前置评估CIS穿透与后续隔离需求

- **特殊情况**
- 如果关联人士所在国监管更严格，如何处理？依据当地CIS与税法要求调整信托结构与分配路径，并预备双边税务协定文件。

资本市场案例：港股与美股的信托支持

> 展示港股IPO与美国上市期间的复杂法律结构中，创始人与高管的信托安排。港股案例为中国新能源房车第一股“新级”，美国案例为疫情期间在中美关系紧张且美国SFC与中国证监会国际部审核受限背景下，唯一在美上市的龙道兹公司。

- **关键点**
    - 港股IPO中创始人与高管信托搭建
    - 美股上市期间复杂法律结构与双信托支持
    - 疫情期间监管更严峻（美国SFC与中国证监会国际部不审核阶段）
    - 体现信托在资本市场的治理与持股安排作用
- **讲解**
  讲者展示两个已上市案例的信托结构与治理安排，强调信托在IPO与跨境上市中的股权托管、激励与合规作用。港股案例中为“新级”，中国新能源房车第一股。美国案例中为龙道兹，在严苛监管期通过双信托（创始人信托+小股东比例较小投资人信托）支撑上市结构。
- **Examples**

  > “新级”为中国新能源房车第一股，创始人信托与高管信托由团队搭建，支持其港股上市结构与治理。

    - 创始人与高管激励同步
    - 信托持股与治理优化
    - 配合港交所合规要求

  > 中美疫情期间监管极严，仍实现美国上市。法律结构复杂，搭建两个信托：创始人信托与针对小比例股东的信托，以支持股权与合规安排。

    - 双信托支撑复杂结构
    - 应对跨境监管与信息披露
    - 提升治理与持股稳定性
- **注意事项**
- 资本市场合规与信托角色清晰化
- 上市前股权结构优化

- 创始人与高管激励同步规划
- 跨境审查材料充分准备
- **特殊情况**
- 如果监管临时收紧，如何调整？通过增设或拆分信托、优化受益人结构与信息披露策略，满足新规要求。

舆情与司法信息的辨识

> 针对许家印“24个亿被执行”的舆情，讲者强调以香港法院披露与会得文章为准，未被执行，不应被营销号误导。

- **关键点**
    - 以官方与法院披露为准
    - 会得文章已发布可参阅
    - 未被执行的事实澄清
    - 警惕营销号误导
- **讲解**
  在Q&A中，讲者明确当前阶段并未被执行，建议以香港法院信息与会得发布的文章作为依据，避免被不实信息带节奏。
- **Examples**

> 同事询问为何信托不能规避风险导致“24个亿被执行”。讲者答复：未被执行，建议查看香港法院披露与会得文章，勿被营销号误导。

    - 核实来源
    - 基于司法披露判断
    - 拒绝不实舆论
- **注意事项**
- 核验信息来源与法律文件
- 谨慎对待社交媒体舆情
- 及时向客户进行事实澄清
- **特殊情况**
- 如果客户已被舆论影响，如何处置？提供法院文件与专业解读，组织合规说明会议，稳定预期。

作业或建议

- 根据自身业务模型，量化评估香港与新加坡的税负差异：以200万利润以内8.25与超过200万部分16.5对比新加坡17个点，并考虑新加坡GST九个点对价格与现金流的影响，完成选址建议报告（截止日期：2025-10-22）。
- 对现有跨境电商账户进行主体一致性整改：将平台注册主体、收款主体与纳税主体统一，清理代收代付安排，梳理近12个月交易数据与身份信息，准备向中国税务部门的申报材料（启动日期：2025-10-20，完成初稿：2025-10-27）。
- 建立银行账户备援与KYC资料库：至少配置两家不同金融中心的可用账户，完善KYC文件清单，设置运营资金安全垫可覆盖1周账户冻结期（启动日期：2025-10-20，完成：2025-11-03）。
- 在香港设立一级子公司的人才与福利方案：拟定财务与管理岗位配置，设计MPF与基本医疗配套，并形成用于说服创始人的沟通材料（提交日期：2025-10-28）。
- 根据企业是否有上市计划，评估三十七号文登记需求并制定时间表与文件清单（基于创建时间2025-10-20 14:30:12，请在2025-11-04前完成初步评估）。
- 对比企业当前分红路径的税负：列出在中国直接分红（20%）、工资（最高45%）、通过香港协定下5个点或10个点预提税的方案测算（请在2025-10-27前提交测算报告）。
- 审查企业是否满足香港COR资格的实质运营要求，准备协定受益申请资料（请在2025-11-10前完成材料初稿）。
- 评估是否可申请BUD资助，拟定市场推广与电商专项预算，准备最高700万港币资助申请（请在2025-11-24前提交申请草案）。
- 梳理苹果App或其他平台的收款路径，比较美国、香港、爱尔兰的税负与费用，提出优化建议（请在2025-11-03前形成对比表与结论）。
- 对境内资产（含住宅）持有安排进行合规审查，评估通过信托+UFI的层级结构可行性与风险（请在2025-11-17前提交结构图与合规意见）。
- 开展CRS/CIS税务居民身份合规检查，制定如需身份转换的合法路径与时间安排（请在2025-11-12前提交合规方案）。

2025-10-20 高净值MCV业务系列 - 全球财富治理新视野

2025-10-20 14:30:12

00:01:41
好，我们线下的同事就陆陆续续到达我们的。提醒大家一下，如果大家有一些问题想要跟我们的理理律师进行互动的话，请扫描我们以上的二位的问题，提交，这样的话会结束我们的Q&A的环节，如果你的问题被选中的话，是可以和我们的理律师进行一个现场的交流和答疑，当然如果没有被选中，你非常想问的话，最后也可以再举手，来和我们的嘉宾进行互动。

00:02:18
好的，线上的同事呢，如果你也已经进入到了我们的线上的培训课程了，请你扫描我们的二维码，来进行签到，提醒一下线上的同事，扫描二维码，提醒一下线下的同事，扫描二维码，提交你的问题，好不好？各位同事，各位优惠的同事，大家谢谢。欢迎大家来到我们今天高兴CQB课程全球财富具体新事业的每天现场。

00:02:52
我是今天的主持人Monica，非常荣幸能带到今天的MC，跟大家一起度过非常刚过满的两个日子。最近有一个新闻不知道大家有没有关注，就是有一个调研报告显示，高兴人群最轻快的未来三年的竞卖投资地点，不知道大家有关注这个新闻吗？

00:03:22
无论也有发布，对不对？那亚洲最多的香港就会超过了新加坡。那从竞卖投资的分散类型来看呢，竞卖保险作为风险分散的一个重要工具呢，其实需求也有所上升，已经超过了广场排到第三名了。那无论是进多还是加半，对金融的高业的作用是什么？也是咱们在座的各位同事想要进入的这样的一个市场和经营的这样的一个客户群体，对不对？这也是我们去开展这些客户，呼吁大家的一个最终的一个目的。

00:03:58
那相信除了分派投资或者是推广大阶级的需求以外，如何协助我们的客户运用好我们的好的经营工具和法律工具，做好他们的一些拥有的控制权的一些确定性安全性的规划，以及能够突破法律基层走向这个定向传承这样的一个需求啊，我相信我们都可以给到客户很好的一些建议和帮助。那7月份的时候呢，这个系列的推程我们已经开办了。

00:04:29
不知道在座的同事有没有参加过，参加过的可以示意我一下吗？嗯，有一小半个。那我们7月份的推程啊，那个推程当时的主题是中国金税次期全面升级与跨境会议中线下如何建议高性质客户。配置大额保单，同一个课程的标材能够感受到我们李

律师的课程一直是非常的接地气，服务于大家的实务，不是只讲理论的吧，大家的反馈也非常积极，所以今天我们再一次邀请了我们无论从专业店还是设计店，都非常丰富的李律师来到现场，让我们先以热烈的掌声欢迎李律师来到现场。

00:05:17
李律师是香港家族办公室联合会的首席法律顾问，也是惠德集团联合创始人以及得到信托的CEO，家族办公室联合会呢，他是在香港投资推广署香港家族办公室的专责团队之下，发起了一个成绩的加大赋能平台，他汇集了来自中国信贷包括汉律师、税务专家、信托专家、私人银行家等服务统筹。传统领域的专家和经营团队的李律师他们的首席法律部的专业能力就不言而喻了。

00:05:50
那李律师不仅拥有10年以上的海外系统律师经验，他也是代表的会员，他也有了TWOSTAM的这个协会。有，真的，你们都很懂啊，是的，他是一个由信托肥产传统规划的认识组成的全联合协会，如果我没记错的话应该是成立于1991年总部在俄敦啊，我觉得我们可以把它理解成是信托行业的MDI。好，那除此之外呢，李律师曾担任北京大城律师事务所资本市场部的主管律师，主导过多个海内外的上市并购离岸企业战券发行跨境投资等项目，不仅如此呢，他也主导过多个中概股的国内上市管理并参与了上市公司的合规团队建设，法律公共投资运营及投资管理，海外加速办公室设立等业务，可以说是可以给我们的客户求一条龙这样的一个专家了哈。

00:06:41
那李律师今天给我们带来了两个主持人。你好。分别是如何通过海外西方战略布局解决高精致群体的痛点，以及加拿大政策分架企业出海与大额链结合的实战类的分享，总标题也可以改制到依然是当过我们的本场大家食物的内容。那我就不耽误大家学习的时间了，让我们再次以非常大的掌声欢迎我们的临时上台。

00:07:19
首先再次感谢我们今天AIA的这样的一个邀请，然后这应该是我今天本年度吧，然后第二次站在这样的一个台前。然后刚刚Monica也是简单介绍了我们，那我今天也是跟大家也再简单介绍一下我们整个一个在香港的一个布局。那我本人呢其实是两边的这样的一个跨境的双边石牌的一个。律师，同时我们在香港拥有我们自己的整个集团公司，以及我们在香港目前所使用的这个牌照，其实就是主要的，就是我们香港的信托牌照。

00:07:58
大家可能对香港的信托会有一些了解，其实在香港用一张信托牌照不是一个非常容易的事情，因为它对于整个一个信托公司的内部的分控人员，以及它的这个创始人，都有严格的一个它的法律从业背景、税务从业背景的这样的一个要求。那这个

是我们主要在香港进行信托的这样两个比较核心的牌照。然后我们也比较的幸运吧，我们应该是在2022年其实也是开关了之后，

00:08:30
然后2023年我们成功成为了香港政府投资推广署的买家。所以其实如果说大家想要进一步了解我们惠德集团，以及我们得到信托的话，只要登陆政府的官网，可以查到我们公司相应的这样子的一些介绍，然后其实也是因为我们在2023年成为了政府的买名单的服务商，所以呢，其实我们配合着我们的港府也做了大量的在大中华地区的一些招商影子的活动，所以其实比较比较为什么能够很接地气的跟大家去说很多企业出海的一些原因，

00:09:09
就是因为我们的港府带领着我们他们走在第一线，去希望非常多的大陆的乃至全球范围内的一些优秀的企业能够落入到我们的香港，所以其实这也是我们配合政府做的一些配套的这样子的一些落地的服务，然后这个其实是我们的信托公司是作为这个香港受托人协会的成员，那其实包括第一个我们AIA也是我们香港受托人协会的成员之一，还有包括其他的一些大型的金融机构们，这是我们发起。

00:10:18
当时主要呢其实是服务于在新加坡的PEP的这个投资移民的这样的一些加盘的客户群体。那同时我们在英国伦敦也有我们自己的办公室。我们今天就来今天的第一个pub，然后叫做信多。我想问一下就是在座的各位对于信多完全都没有，或者海外。我完全没有任何的这个，之前从来没有接触过的能不能举个手，没有，那我觉得今天非常欣慰啊，因为坦白说，我当年第一，刚刚开始接触信托的时候，其实是在2015年，2015年的时候，2015年的时候，当时我记得我当时做第一个信托，是我的中概国的一个企业，

00:11:12
他当时他的Founder来跟我说，他说，律师，你了不了解海外的信托，我说，哎，我说，这个好像有一点超出我的能耗，因为我一般当年都说做资本市场，就是上市的这个业务，于是这个时候，这个客户就跟我说，他说，因为我是在欧洲留学的，他说，欧洲的很多的Family，他们都有在他们自己的Family Trust，所以他说，我认为你应该去帮我们多了解一下这样的一个板块，所以才在2015年的时候，其实我那天，

00:11:43
对于海外的信托，开了我的一个新的一个思路，因为我也是从那个阶段慢慢慢慢的从一个服务于上市企业的公司的资本市场的一个律师，慢慢慢慢转型成为一个家庭的或者是一个服务于这么多的高竞客户的进拖的这样的一个律师，因为其实在那个过程当中，我没有发现中国非常多非常多的第一批的出台的企业，第一批资本市场上市的那些中概股的企业的那些创始人，

00:12:14
他们跟国际接轨的这个速度远超于我们非常多的一些就是普通的这样的一些阶层，所以其实要跟上他们的脚步也是必须要想他们所想，这是他们所做之，所以其实我们开场，我们先要知道一下，我们今天一直在讨论的信托，它的意义到底是在哪里，有哪些客户画像在乐导现今你们接触到这么多的客户，有哪些你们，

00:12:44
有哪些人，这些客户是需要搭建行动的，我跟大家分享一下我这十年来的这些客户逐步的这样的一些演变，首先最早的时候是这种客户，海外IPO也是跟我同一类型有关，基本上到今天为止大家可以去看港交所上市跟有交所或者纳斯达克上市的这些中概股的企业，从最早的可能只有10%、30%。这些企业他们都不开地表的招股，说明书当中会出现一个trust的这个东西，但是到今天将近90%甚至于95%的中概股的企业，你们去看它的法律结构图，上面都会出现自己的家族信托，以及部分还会出现自己的员工高管的信托，为什么？

00:13:40
这批人都是我们今天中国高竞职客户。金字塔的顶端，他们今天都在踊跃地来设立这样的一个信托，他们的目的是什么？其实目的无非也是为了将自己最有价值的这个上市公司的股份进行一个保护，进行一个隔代的传承。对于最早的一批来接触好的信托的其实是这批人非常多。然后逐步的演变到了是我们发现有非常多的家族内的霸带着的财务传承的需求，以及家族的整体的一个relationship会比较复杂的这样的一些家族。

00:14:24
比如说我们上次吃瓜吃了一半，今天我会把这个瓜切给大家吃下，你就是中国的娃哈哈嘛。其实他们就是很练习的，中国的这批超高定值家族在整个家族传承过程当中，他们就会想到用并多特别是海外系统的工具来实现。广泛的一个传承或者实现定念的一个传承这样的一个情况。那么还有一点到今天，特别是从去年的下半年到今年的到今天为止吧，都是井喷式的一切人，就是这一题，税费税务问题。

00:15:05
如果大家有听过我七月份关于中国CIS的这个部分的一个speaking的话，我相信就会对这个部分一点都不过深。我们今年的整体遇到的在香港市场上的信托的这个增量，大家猜猜看，今年香港信托市场的这个增量就去年大概是翻了几倍，将近翻了五倍，信托的增量。为什么？我可以说一方面是因为我们的中概务，今天的港股发行发行的特别的好，这批扣据是。

00:15:38
还有一点是什么？就是因为中国的CIS全面收紧了之后，有非法。非常多的人需要通过信托这样一个特别的法律工具在结合他们的税务身份来保护好他们在海外的资产，能够不对外进行一个披露或者贵美积传。所以其实整个一个信托，它的一个特

别是海外信托对于中国的高级客户它的画像，它是逐步逐步逐步在演变，而且逐步逐步这个受众群体在增加。

00:16:11
那今天它已经不光是说，我一个超高超高净值的，有非常多个小批标的这样一些高净值家族们会选择用信托，更多的甚至于可能说，我就是海外有大几千万的这样的一个资产的一些家族，他们也会选择来做信托。所以大家要知道，其实今天整个一个社会上面的一个高净值客户的一个画像的演变，其实是各位保险基金非常强调。所以大家可以去抓住的一个很明显的这样的一个过程。

00:16:46
然后结合刚才的这些客户的画像，我们来看看信托能够解决他们什么样的一些痛点或者他的一个功能。那我刚才其实已经说了，最最核心的其实是经验永续跟传承安排。无论你今天是一个IPO的客户，说白了，我就是要把自己上市公司的股份装进信托。我为了什么？我为了能够让我自己的下一代，智智智智的能够从我这家上市公司当中获得收益。

00:17:17
我在这边跟大家直接就分享一个例子。大家知道大陆有一家非常知名的二手房中介企业叫做链家吧？大家知道吗？链家原来的创始人左辉，大家知道吧？也都知道。链家后来是拆分上市的，原来他叫链家，拆分到美国上市的这个版本还叫做贝壳。小李也比较信了，都是参与了部分他的这个上市的。一个部分的这样的一个内容，大家要知道，当时练家或者说贝壳上市的时候，其实他原来的这位创始人左辉已经得了不治之症了，其实左辉现在已经去世了，已经去世蛮久了，所以整个练家或者贝壳已经成为了一个职业经理人管理的时代，但是大家要知道当时左辉在上市前其实就为自己的家族搭建了海外的这个信徒了。

00:18:16
所以其实你们知道吗，就在这个案例当中大家就可以发现，这个当时左辉他搭建的这个信徒，后面给到他整个一个家族，在即使左辉已经离开人世的这个情况下，他的遗孀，他的子女依然可以从这个上市公司通过这个家族信徒不断地获得生活，来支持到他整个家庭的一个非常富裕的或者非常不错的这样的一个生活。因为他回归到了一个职业纪律人的一个时代，可能当时在协议里的约定当中，这个家族信托对于整个一个公司在这个阶段性，它是可能是由管理层来进行一个管理，但是也有可能到后续他自己的子女长大成人了之后，也可能会对整个上市公司带有一定的控制权上面的一个管理。

00:19:08
所以其实就是直接的说一个案例，就是我们的这些上市公司的founder们，这些进行自他顶尖的这些人，他们的信托在上市公司层面都会达到什么样的一个目的。那么我们做的还有一些IPO的信托，或者这些超级劲的家族，他们这些单纯的信托，

特别是上市公司的一些大老板们，他们还有一些什么样的一个需求，一个是保证自己公司的股份能够传承下去。大家要知道。因为今天我们在香港，我们可以说是稍微透彻一点，大家要知道，在非常多的那一点。

00:19:45
在企业家们自己的脑海里面，他们其实都想能够将自己的企业传给自己的下一代乃至下下一代。但是大家要知道，在我们大陆的一个法律的一个建设下面，我们的所有的东西都是国家的，我们的企业也是国家的。所以其实坦白说，你真的想要把它传承到自己的下一代，没有大家想得这么的容易。大家不要看那个，我妈她的这个话，大家就不知道了，没有你们想得这么的简单。

00:20:17
所以这也是为什么很多的企业家，他可能他去中概股，就是中概股付美股港上市，他可能真的还有一个其他的目的是什么？是能够将自己的企业真正的股份通过一些法律工具能够传承到自己的下一代，而不是直接让他在中国对这一些政策环境的一些演变。可能你的下一代也有可能。就只能够成为一个简单的一个现金流。

00:20:53
弹性拖的一个很核心的这样的一个点，那还有一个其实就是对于很多的企业家光是IPO的客户啊，他们也会考虑到高度的一个资产安全这样的一个问题，这个我们待会会用非常多的一个案例来给大家做一些分享，今天我就先看一个关子，那么其他的其实包括刚才已经提到的税务的一个规划，大家要知道，我们中国这个税法当中，很多的时候，不管是公司分工给到自己的股东，还是公司给钱给该股费给到自己的公司，都有一个叫做代扣代缴义务，大家听过这个字吧，听过啊，但是在海外的信托，本身信托它的诞生在最早诞生于一国。

00:21:45
它的诞生其实就是为了服务于资产阶级的，它不是服务于平民百姓的，信托最早就是服务于这些有资产的这些高净值的这些家族们的，所以它的诞生主要就是能够让这些高净值的家族们，它的这个遗产税，其他方面的税收能够得到一定的这样的经验。所以其实信托在整个一个信托的法律框架当中是能够给到客户做到最合适的一个税收的一个规划跟税务的一个意念的。

00:22:20
所以在我们海外信托当中，我会一直跟客户说，你们不要问我这个什么代扣代走的问题，在我们海外信托从来没有，没有过这样子的一个代扣代走的一个情况，因为我们海外信托也没有这样子的一个权利，也没有这样子的一个义务。我们拥有的权利是什么？是根据我们的信托。是根据我们客户的需求，定向的给到信托的受理人进行分配。分配的时候，

00:22:52
这也是信托框架下面在税收上面非常核心的一个点，这个是结合了所有的，我们到今天为止吧，将近十年我们做过的比较多的一些信托的类别啊，就是它的一些每个信托它的一个服务的一个功能或者要解决客户的一个目的都不一样。那IPO信托我们就不是说了，像信托基金是在前段时间港股不太好的时候做的比较多，很多大股东他其实是要回购自己上市公司的股份，他们就会用信托基金的这样的一个结构，然后来做一个股份的一个回购，那还要包括给到高管的一些股权激励啊，保险金信托我相信各位保险金已经非常非常熟悉了啊，然后像环球家族信托就是一个标准的，

00:23:43
这样的概念。单一尺度是今年应该来说是净分式的对于我们而言的一个业务，主要就是因为为了解决很多客户的CIS的这样子的一些问题，然后我们会简单的做一个单一尺度的提醒图来把客户境外的进行一个保密以及进行一个CIS的一个交通上面的一个处理。然后这边提示还包括像很多的一些看着离岸公司的一些客户啊，他们离岸公司像现在不管是BEI去KMN去什么塞舌尔啊这些地方，基本上银行都会给他们开户的，但是如果说客户的这些公司需要去有一部分的资金的收取的话，他们也会在我们的这个信托的这个结合账户下面还删除于自己的账户，

00:24:36
也可以解决他们暂时信任的问题。然后还包括资产信托，还有包括私人信托公司。如果在座的保险基因对于信托有非常深的一些研究的话，其实就会问我一个问题，比如什么叫做私人信托公司？私人信托公司是一个非常有意思的一个story，它只有在BDI，英属维京群岛这个地方，它的法律赋予了这个地方，它可以客户自己本人来设立一个叫做private trust，叫做私人信托公司。

00:25:16
大家可以用一下这个搜索软件就可以查一下，在中国的几个信托案件当中就出现过一个私人信托公司，然后这个吞没了设立人的财产的这样的一个案例，因为这个具体也涉及到国内非常出名的一个律师事务所，我就不直接点名了，毕竟大家是同行，所以呢，私人信托公司它有一个好，早年很多的一些大客户都也会问我这个问题，因为大家要知道，中国的企业家，特别是一代的企业家，都是希望control everything，掌控一切，所以他们一定会问我，李略，今天你来帮我做这个，你们的信托公司来帮我做我资产的一个托管，万一你不在了怎么办？

00:26:07
我那时候还问客户，你说的我的不在，是我肉体灭尸了，还是说我不干这一行了，对不对？他说两个可能都会存在，他说那你有没有什么更好的方式？当时其实很多人他们会用非常高的费用来设立一个私人信托公司，但是是由我们持牌的信托公司

来给这家PTC来做行政上的管理，跟他的一个正常的一个运维，那么客户说白了就是自己成为这个私人信托公司上面的股东，

00:26:38
这是他的一个好处，解决这些大客户们的这个要掌控所有，

00:27:14
我当时就跟他说，我说，如果说你不介意你自己海外的资产用PTC来持有了之后，你的这个CRS要被交互，你不介意这件事情，那我觉得用PTC是OK的，但是如果说你介意这件事情，你就没有办法用PTC，所以其实这就是举简单的一个例子，私人信托公司，它的一个最底层的一个好处跟一个坏处是什么，好，来到我们这个。

00:27:46
我相信啊，在座的保险精英们一定在很多的客户的情况下，在当年跟客户聊保险的时候，客户也会问，啊你这个香港保险跟我国内的买的什么保险有什么区别吗？啊怎么怎么怎么样？小李当年是小李啊，小李当年想要转型，做海外信托的时候，我感觉我真的就像一个唐僧，我在西天驰骏。我每到一个地方都要跟我自己的客户说，你不要问我，我今天能不能给你提供的是保本保收益的投资产品，我的信托不是这个玩意儿。

00:28:25
大家知道吗？早年，你们知道为什么我要把这一页单独罗列出来吗？也是为了让各位保险精英们能够跟自己或者跟国内的保险公司，跟国内的这个信托公司去pitch客户的时候，有点关系。就是这样，我们今天，今天中国的信托法颁布于2001年，但是你们知道海外的信托法最早诞生于英国，哪怕是以香港信托法来说，香港的信托法已经成立了184年，01年到现在，不好意思，大家拍完整，然后，然后，所以，所以其实整个一个我们先说信托的一个历史啊，它其实就是不一样的，然后同时我们中国诞生的信托最早诞生于英国，

00:29:20
最早的时候，如果大家有比较多在国内从业过的一个背景，或者对国内的金融机构熟悉的一个情况，大家就会知道，最早的时候，国内的信托它扮演的是个什么角色，叫做影子银行，shadow bank，为什么，因为国内的信托那个时候，它没有搞清楚海外信托或者信托国际认可。信托的一个本质是什么？所以当时国内的信托受监管于中国的银监会，

00:29:52
那个时候还不叫银保监，那个时候叫做中国银监会。银监会管理的是银行跟信托公司，而那个时候大量的在银行借不到资金的这些企业，通过信托公司来募集到资金。所以那个时候最早的时候信托进入到中国高净值客户眼帘的它的一个意义是什

么？是说我今天通过这个信托公司可以买一个保本保收益的投资理财的产品。这是中国当时信托诞生的第一个阶段。

00:30:24
所以其实说实话，它的诞生其实这个基底，这个根基就有一点点的有点歪，它不是那么的正。因为国际普世性上面的一个信托，就拿我们香港信托，包括像BBI，包括像英国的信托，我们是绝对不能够给客户提供投资，这是理财建议顾问的。我们是不能够做这件事情的，所以这就是国内的信托跟海外的信托在诞生的时候它就有一个质的一个区别，也是因为它的这个区别，所以我们看到了国内信托后续发生的非常多非常多爆雷的一个情况。

00:31:02
原来我已经有点忘了，国内信托本来有大概八十几张牌照吧，反正新华信托，四川信托全部都爆雷了，叫破产了基本上，要不就是牌照被吊销了，这是因为它过去大量的做的都是募资投资这样子的一个情况，而且集中都在中国的房地产行业，所以这也是为什么国内的信托法后来进行了一些修改，以及国内现在叫做国内信托法，

00:31:33
叫做中国国家金融管理局，它基本上要求，也是在疫情这个过程当中，要求国内的信托公司跟海外的信托公司看齐，接管。所以要求他们把国内的信托的这个最底层的这个逻辑要调整到说我真的今天是为我的这些客户们来解决他的传承的一个安排，或者来解决他的一个家庭事务或者家族的一个安排。但是坦白说，国内的信托要转型真的不容易。为什么？因为他们依然还保留着这个要给客户做投资的这样子的一些想法，以及他们跟国内非常多的一些保险公司的这个结合，其实也说白了是为了给到客户最终去用信托向的资产去做投资。

00:32:24
因为国内的信托他们收费就不一样，他们是按照客户的资产管理的规模来收费的。啊，但是我们海外。海外的信托我们没有按照客户的AOM资产管理规模来收费的，我们是一次性的设立费，一次性的服务费，或者就是每年的这个年费，这就是质的一个区别，所以这也是经济。今天国内的信托依然其实没有办法完全去达到像我们海外信托的这样的一个真正起到一个做风险、做隔离、做传承的一个情况。

00:32:56
所以其实我们根据先说了一个国内跟国外信托的一个前世，我们今天来说它的一个今生啊。我们大家拍了这个图，大家可以看一下这个图当中你们知道最关键的一个点是在哪里吗？最关键的一个点是在隐私性。为什么我要先把隐私性这个地方先提炼出来？大家想一想，今天我举个简单的例子，今天小李，小李问莫妮卡借了钱，莫妮卡是我的债权人，对吧？

00:33:33
然后呢，小李不还了，这个时候莫妮卡说，我知道小李在某个地方拥有一个房产，这个房产是登记在小李名下的。今天在中国大陆很多的信息都可以公开去查询到，无论是你的房产，无论是你的公司的股份等等，甚至于你银行的账户，其实国家都是联动的，只要通过一些方法，一些手段，连手段都不需要，你就可以查询到。于是这个时候，莫妮卡说，我知道小李名下有这个地方，她有她的房子，那个银行账户下面有她的这个现金，那这个时候，莫妮卡就把我的财产线索给到了法院，法院就可以根据莫妮卡的这个财产线索进行对我名下的房产跟银行的资金的一个查封。

00:34:25
大家能够理解最底层的一个逻辑吗？因为你的对家，你的交易对手拥有了你的财产线索。因为你的财产线索在当下目前，特别是中国大陆地区的整个一个环境下，它是半公开的，或者应该来说是几乎透明的一个情况。如果说你想要起到真正的资产的隔离，你想要你这个未来你的这个财产不被你的交易对手发现或者去查封那个情况下，最核心的是要让他拿不到这个线索。

00:35:00
大家要知道今天莫妮卡如果不知道小李名下有房子或者这个房子不是登记在小李名下的，这个房子登记在小李的公司的名下，这个公司也不是小李的。他再怎么样有手段去给到法院这个线索，法院也是不能够履行任何的强制措施的。所以我们今天在海外信托跟国内信托最核心的区别当中，我们把隐私信放到了第一位跟大家来分享。那么为什么我们说国内的信托，他的隐私信达不到呢？

00:35:35
因为国内的信托所有的信息都需要登记。国内有一个网叫中灯网，它里面所有的信息在国内的信托。在搭建的时候，他其实都是需要登记的。那我今天不管是属于采取任何的一个措施，其实说白了，在国内的信托，他的这个登记生效的一个情况下，他整体的一个信息都是不那么被保护的。所以其实这个就是国内的信托跟海外的信托很质的一个区别。

00:36:05
那大家就要问了，那李律师，你的海外信托，你们的海外信托是怎么来做的？我们的海外信托不是登记生效的。当今天我们跟我们的客户的信托契约签订了之后，以及我们为客户设立的信托控股的BBI公司已经成立了之后，这个信托其实就已经生效了。我们今天的信托的确，我们也受到非常多的香港的金融管理部门的一个交叉监管。到会儿其实也会跟大家分享一下香港有哪些监管部门是监管我们的。但是香港，大家要知道，香港的保密法其实是非常非常重要的。

00:36:45
所以我们是不被要求像这么多的这些交叉监管的金融监管部门去披露任何的客户内部的信息的。所以其实这个也是非常非常核心的这样子的一个部分。所以这个是海

外信托跟国内信托在隐私性跟生效上面非常非常不一样的一个情况。那么也是基于这两点我们就可以看直接的第三个部分。最后一个部分就是资产追查。刚才其实我已经跟大家说了，国内的信托说白了，它其实是非常容易被击穿的。

00:37:20
大华有两个真实的案例啊，也非常有意思。而海外的信托，我们会在信托的持股的这个平台设立在哪里，客户的资产布局在哪里，信托所适用的法律运用在哪里，以及客户的税务身份在哪里，这四个维度来结合，帮客户来定制它的一个信托的整个一个搭建。所以其实它被击穿的一个情况也是非常非常的，今天也会有另外一个案例啊，就是张兰的，也会跟大家分享到底什么样的一个情况下信托会被击穿。

00:37:58
所以其实在综合的一个设计的一个情况下，其实海外的信托它的隔离性是非常非常强的。所以这也是我们跟国内信托在资产追查上面制的一个区别。然后还有一个，其实是关于这个财产的一个登记跟税收的一个制度。我们中国的高净值客户们拥有的大量的有价资产是什么？是房产，是上市公司的股份。

00:38:29
但是大家知道吗？直到今年，我们上海片区跟北京片区，房地产登记部门才允许信托可以持有客户。到今天，我们，我们海外信托早就已经可以做这件事情了，但是大家要知道，虽然今天上海片区北京片区允许了，但是很多信托公司的内控跟合规部门依然不愿意去做这件事情，因为他们怕麻烦，他们觉得我国内的这个公司法信托法不是那么完善的一个情况下，如果客户的这个房子直接登记的是我们信托公司的话，其实是会有障碍的，所以这也是目前极少数国内的信托公司。

00:39:15
房产装进信托的一个原因，还有一个原因是什么？是今天即使你把国内的房产装进了信托，从你自己的名下放进了你所设立的信托名下，依然是做二手房买卖，所以依然有那笔税是要交的，所以这个是房产的一个问题。第二个问题就是上市公司的股份，我们海外的信托做那么多IPO，其实不管是上市前搭建信托还是上市后搭建信托，对于整个，在这个搭建的过程当中，客户把自己名下的股份或者股票转到信托，其实他都不会视作是一个大宗交易或者是一个买卖，因为他其实是一个同名的这样的一个转移，但是在国内做不到。

00:39:59
所以国内目前有一些情况下，他依然是会视作是一个大宗的交易，所以当A股的上市公司要把他的股份放进这个自己的家族信托的时候，他还要准备一笔资金，不断的去做这个滚动的一个收购的一个大宗交易的一个情况。还有一个情况是什么？一个企业如果要在A股上市，他的前期他的股东是要完全穿透披露的。所以国内的企业，

00:40:29
他的信托在这个部分当中，他就需要被打开，因为早年有非常多的信托公司也参与了一些上市公司的上市嘛，那个时候叫做一级市场，他被认为叫做第三类股东，他要把里面所有的信托向下的。简单称为受益人，一个一个一个要披露出来，并且要确定这些人跟上市公司的大股东、关联人士、高管、CFO没有任何的关联关系。所以这也是为什么几乎现在A股在法律结构上面看不到信托的，其实这也是比较核心的一个原因。

00:41:05
所以两样最重要的有价值的资产，房产、股份都没有办法比较完善的登记到一个信托。那请问这个信托它是不是就丧失了它比较核心的这样的一个起到保护的一个目的。所以其实这个就是我们今天主要罗列出来的国内信托跟海外信托它非常质的一个区别。我们来看第一个我们刚才说的一个案例。

00:41:36
这个案例我不知道大家熟悉。有没有听过，是在2022年的时候吧，对，2020年的时候。我们发生在武汉的，这是一个民事关系，一个离婚案，大家要知道就是一个离婚的一个案子都能够就是信托被随随便便这个击穿的，其他待会儿另外一个案子呢，这个就是不被击穿都不应该了哈，对吧，这个案子其实其实当初他是有疑点的，大家先看啊，就是说白了就是原配发现了自己的老公给自己的小三的私生子设立了一个信托。

00:42:18
在离婚的时候，法院支持了原配部分的一个请求，把这个给私生子设立的这个信托里面的钱进行了一个冻结，大家觉得是不是啊，可能跟那个娃哈哈还有一点点类似，但娃哈哈跟这个完全不一样啊，大家要知道首先这个信托他已经设立完成了，其次。你们要知道其实国内的信托在设立这样子的一个信托的情况下，应该来说其实是需要夫妻共同来签字的，所以其实在这个信托当中为什么我说有一个疑点，有可能当时这个原配不是不知道，就是不是没有来签这个字，有可能一开始这个原配他也知道有这样子的一个私生子的一个情况，来设立了这样一个信托，但是离婚的时候嘛，大家撕破脸了，

00:43:16
那什么事都能做，所以原配轻而易举的就能够向法院提供这个信托所有的底层文件，让法院进行查封，所以这个就是很典型的，只是一个离婚案子引起的一场血案，最后这个信托大家看到了吗，它是终止信托的收益的执行，但是不解除资金冻结，所以其实最终这个案子它的一个，这个他的一个信托向下的这个资金的一个归属，公开信息当中并没有披露到最后，但是我们可以想象的应该是这个部分的资金很有可能被列入为夫妻共有财产，所以这个其实是一个蛮典型的这样的一个婚姻法

向下的一个国内信托被击穿的一个情况，大家来看一看这个不被击穿也应该要被击穿的一个情况，

00:44:14
这个是今年是今年对吧，这个是今年让我们整个不管是国内信托行业还是我们海外信托行业觉得有点差值的一个案子，那就要先看里面我们标出来的几个字总对总点对点，我跟大家简单罗列一下总对总点对点的意思就是在这个案子当中还没有确认这个信托是否是有效的，

00:44:45
还无效的一个情况下，直接信托里面的钱就划走了，这就叫做总对总，点对点，这个案子呢，它呢，已经不光光是一个民事的一个案子了，它还涉陷到了行贿罪，涉陷到了合同诈骗，已经涉事到了刑事责任，所以呢，法院就可以在这个刑事责任的一个情况下，直接将当时信托设立人的这个信托向下的这个家族基金里面的这个4143万，直接划走了，并且这家信托公司还配合了，大家要知道，在国内，这个法律的一个规定，它相对来说还是有非常多前置的一些程序的，就比如说今天，如果说他要确定这个信托，比如说就拿这个信托，

00:45:45
这个案子为例啊，他要确认这个崔某他名下的这个家族信托的这个基金，他是能够被认定为是可被执行的资产，他必须有前置程序的，首先他要先确认这个信托的这个成立，他可能是可被撤销的或者是无效的，然后进而再来确认信托里面的资金是属于崔某的资金，最后才能够确定说你名下的这个钱是要共同被认定为赃款啊，或者是可被执行的资产，然后再做到最后一步执行的，但是今天在这个案子当中，我们的这个南通市的人民法院，他全所有的前置程序都没有做，他直接就是把这个信托重权击穿钱提走，简单直接。

00:46:47
所以其实说实话就是这个案例也是让我们对于很多就是就是中国的这个信托他虽然今天真的不断的在转型但是事实上其实对于他的一个成长的一个道路来说其实还有非常多要去调整或者要去就是说进步的一个地方。而我们的高净值客户们他其实最怕的就是这些大家试想一下他都已经是金字塔顶端了他怎么他他会搭建一个信托最核心的目的说白了他其实就是希望自己的资产能够被保护起来的但是如果说在这样的一个目前这样的一个情况下他的资产其实基本上就是我们叫做穿堂风啊不断的在那穿的一个情况下他是没有办法被保护的。

00:47:42
所以其实这就是。很典型的。国内信托被屡次击穿的这样子的一个案例的一个情况，然后我们来继续吃这个瓜，我7月份那场培训，吃了一半，然后呢，现在呢，其实这个瓜已经吃的比较明确了，为什么我们要继续把这个案例，把它给罗列出

来，一方面呢，也是给各位保险精英，大家跟自己的一些有信托需求的客户，有一些谈资，因为真的，我这个瓜出现之后，

00:48:16
我在香港办公室，基本上每接待的客户都会问我，哎，李绿，你怎么看我，哈哈，这个瓜，一定会问我这件事情，但其实这个，跟我们刚才所说的国内的那两个信托被击穿，它是完全不一样的，这个反而充分的展示了我们今天香港法律，对于信托的一个认定，以及对于整个一个海外信托的一个程序上面的，我们今天且不说到底是站在这个三位这个，其实他们也不是非婚生子女啊，他们也是正常的这个受婚姻法保护的一个子女，对吗？我们并不站在任何一方，我们站在专业的角度来分析这个情况。

00:49:03
大家有没有想过，为什么今天香港的法院，它可以去颁布保全令跟披露令？大家要知道，今天，哇哈哈这三个信托，它并没有签订信托契约哦，它没有去设立三个信托BBI，它也没有让任何的一个像我们这样的持牌的公司来托管这些信托，它都没有做。但是为什么今天香港的法院，它可以做这样子的一个保全令和披露令？

00:49:35
其实就是因为，在我们的香港的英美法系的一个向下，其实我们今天的香港法院已经有意识的将这三个信托叫做construct。

00:50:17
他其实是委托了宗福利签了一份委托书，这份委托书其实是委托他去设立这三个信托的，然后呢宗福利呢和这三个子女也是签订了一份契约，所以这也是为什么今天我们香港法院是根据这所有的这些文件当中的内容，然后来做了这个披露令跟做了这个保全令的这样子的一个执行。然后它有一个推定，这个就是，这个非常的，我们也是花了非常多的心思，这个其实就是来解释为什么今天我们香港的法院在信托并没有成立的一个情况下，我们根据这些脉络，这些法律的底层的文件，其实是已经可以认定为信托的一个constructive的一个成立。

00:51:09
首先，我们一个信托，我们的一个设立的方式，不管是刚才的那一份instruction，还是这份委任书，还是宗父立本人跟这三个子女所签订的这份agreement，它在设立方式当中都已经非常明确了。首先，它要设立三个独立的信托，它的信托向下所，中进信托的这个资产是什么？是这个设立在BVI的鉴号公司在香港，会负责，

00:51:40
里面的这些现金跟这些资产，并且，宗父立也同意说我要去做这三个信托的一个设立，所以这是一个设立方式，第二个是设立人，设立人其实大家还记得前面的前面那份前面那个东西，委托书，委托书其实是什么，就是宗庆后他委托了宗父立作为

这三个信托的设立人来设立这个信托，大家要知道宗父立做了信托的设立人了之后，其实这个信托向下的资产跟设立人其实讲道理是不能够有，

01:09:45
但是坦白说，我们作为专业机构专业的法律人士，我一定会事先跟客户说得非常的清楚。既要又要在当下这个环境下是很困难的，但是我们能够做到相对的，在很多的一些法律结构的处理上面，在一些法律文件或者权利的一些力度上面，在一些银行账户的一些设计上面，我们能够帮客户起到部分的既要又要。这样子的一个功能的一个实现。

01:11:45
那我们今天就快快速的来说一下张兰，张兰的这个案子其实大家应该非常熟悉，他其实就是比较典型的，我刚才所说的，他信托的设立的时间以及他信托设立的目的，导致了他整个一个信托部分被击穿的最核心的一个原因。我标红的其实就是他最核心的这个点，大家看，2014年4月份，CVC跟他签订了收购他82.7股份，半天有对赌条款的协议，他在签订了这份协议之后，2014年6月3号就设立了自己的信托，所以明显就是对方的律师包括他自己的这个，就是说，就是呈现出来的这些证据链吧，其实就足以证明他信托的这个设立的目的。

01:12:40
这个时间点其实是是有问题的，如果说他今天这个信托。他之前就设立的话，相对来说对他而言这个信托被击穿的可能性的概率要降低50%，我们是可以这么来推定的。第二个比较核心的是，他所有的这个，就很直接说吧，他所有的这个信托账户里面，那个时候用的还是Credit Suisse，瑞士信贷。所以他所有信托账户里面的这个资金，再转到自己名下的这个资金，所有的这个指令都是他自己发出来的。

01:13:18
压根就没有让自己的这个受托人信托公司来发。所以其实在这两个信托设计的时间，以及他的这个信托的名下的资金对外的这个滑转的一个情况下，他怎么样其实都没有办法去认证他的这个信托不是在他的掌控范围内。所以这个其实就是代表的。他这个信托，当时最核心的这两个证据链，让他的这个信托，

01:14:15
这个案子，我就很简单的来说一下，这个案子的原告是谁？是这个信托的发起人，信托的设立人，就是罗杜立军。他告汇丰信托，说你在信托的管理当中，你有失偏颇，你偏袒了我的三儿子罗家瑞，事实上其实你不应该这么做，但是我们先看，从信托设立的实践，

01:14:45
当时1984年他们就设立了这个信托，当时其实是为了，当时的香港还有遗产税，然后当时他们其实是为了防止家族分裂来做的这个信托，所以这个信托其实是持有

了他们整个英俊集团非常大的一个股份的。然后你看这个就是他指控汇丰信托的三大问题，但是我们香港法院的司法的一个判断是什么？他认定为你当时设立信托的时间，设立信托的目的，以及你设立信托的文件当中都赋予了信托受托人汇丰信托全权进行信托管理的这样的一个权利。

01:15:29
所以哪怕是信托的设立人罗杜立军，你都不能够随意的去干。干涉信托受托人在这份信托契约向下的这样子的一个权利，所以其实你看香港法院就，却确定审核信托的一个独立性。第二个就是汇丰拒绝增持的原因是因为极度的风险，但是法院认为它正是符合商业判断的，最后是利益并不出土这样的一个情况。

01:15:59
所以到今天为止这个case，目前香港法院也是支持受托人，保证了这个全权信托的它的一个绝对的一个独立性。所以其实从这个案子我们也可以看到，整个一个香港信托法对于信托的独立性的一个保护，其实是非常非常强有力的。所以我们也不能够随便说，哎呀，是不是你们海外的信托，你看张兰她就被击穿了。击穿信托是因为有很多的关键的证据链以及因素所造成的。

01:16:30
这个其实就是我们所说的它的这个不可侵犯的一个情况。这个就是我们的做的一个简单的一个对比。这个大家可以拍一下其实就OK了。其实最关键的还是我刚才所说的信托设立的时间点。信托的它的一个类型。然后张兰这个信托，基本上我们可以推定为是一个可撤销的信托，所以他的这个被击穿的概率会非常的大，然后最终的这样的一个法律依据啊，等等一个情况。

01:17:00
这个就是我们因为7月份其实做过一场培训，那么其实在信托当中，我刚才说了我们很多信托客户的画像，从原来的IPO到后面的早年的超高竞争那些家族，到今天的海外资产的一些拥有者，为了对于CIS的一些豁免，其实他其实是考虑到要用信托的这样的一个结构，所以这个其实是我们结合的大中华地区高净值客户的一些痛点，一个就是传承就是很典型的，

01:17:30
今天我们的一代的企业家们要把自己的股份传承给到自己的二代，他的一个传承的痛点其实是非常非常明确的，第二个就是说了嘛，国内的资产没有得到保全，海外资产的CIS的交互的痛点，可能现在当下结合客户的一个税务身份，然后再结合信托，那么可能可以给到他起到的一个CIS，

01:18:01
一个就是说豁免的交互的这样的一个情况，其实基本上是这样子的一些痛点的总结，然后这个是我们的一些案例吧，然后这个部分我觉得也是可以给大家分享的，

因为我们海外的信托法其实已经非常明确了嘛，包括在税收啊，CIS上面的一个情况，但是依然有很多的客户他们会担心，你们作为这个海外的金融管理局的一个部分，

01:18:33
你们是不是也是需要去做申报的，那么我们今天可以看到的根据国内的个人所的税法当中，其实并没有明确信托的收益是要进行报税，所以其实国内的个税法沿用的一个情况下，我们其实海外的信托也一样适用于国内的这样子的一个情况，也就是说我们国我们海外的信托的收益分配的这个阶段其实也没有在个税法上下需要去做缴税的这样的一个义务。

01:19:04
所以其实这也是有非常多的人希望能够搭建海外信托最核心的一个原因，那这个就是标准的我们刚才所说的在税收环境下不让资产裸奔的这样子的一个法律的一个结构。因为时间比较有限，我就做最后的一个案例的一个分享，这个其实是结合了保险金信托的一个一个案例，其实这个是就是就前段时间吧，因为这个这个保险金找到我们，他的客户其实已经配置了一部分的保险，同时呢也获得了香港的税务居民的这样的一个身份，但是呢其实客户还是非常担心的，那么他因为。

01:19:45
没有拿到香港永居，还是刚刚拿到了香港临时身份证的这样一个阶段，所以其实我们当时就帮他用了一个结构，是一个信托再加上香港公司的一个结构，说白了其实就是客户帮他成立了一个信托，然后用信托去作为香港公司的股东，为什么，因为现在香港公司的股东以及董事是可以在中国的企查查上面查得到的，付50块钱，

01:20:15
所以他的信息就完全披露，那你说你都已经资产都在海外了，我怎么都不想让中国来查到，都不要税务部来查，你其他人一查就能查得到，所以这就是用信托去替代自然人持股，然后来设立香港公司的第一层保护，保护他的股东信息跟董事的这个信息，然后呢，其实说白了就是因为可能会受限于一些保险产品，他可能不能够，

01:20:55
所以我们就用这个香港公司作为这个保单持有人，把这个保单全部都装到这个香港公司里面去，当然如果说有哪些是可以直接变更保单持有人到客户信托的话，那其实这个香港公司就可以简化掉了，但是因为在这个案例当中，它有一个特殊的一个情况，那么说白了其实就是客户的零下的这些保险类的资产，就是由这个香港公司未来进行缴费，而且来持有保单，那么未来这部分的资金回到了香港公司之后，香港公司其实就会分红给到自己的信托，大家要知道就是香港公司它给股东分红的时候其实也是没有税收的，然后信托进而再把这个资金再分配给到自己的这个相关的信托的这个受益人啊等等这个情况，那在这个过程当中，其实这个保险，

01:32:08
优优独播剧场——YoYo Television Series Exclusive。

01:33:17
好，各位同事啊，我们一会儿我们第二场的培训内容就会开始了，我们今天的两场都是由李律师给大家带来的，然后我们今天培训的结束时间正常应该是在五点半左右，所以我们一会儿我们的这个休息时间结束之后呢，我们就要开始我们第二场的培训了，我相信大家就是关于信托，不管是在培训部还是在区域，但是今天李律师讲得非常好啊，我刚才在课间已经听到这边有同事说，哎呀，讲得好简单，就是会有这种高手的感觉，对不对，就是能把一个很复杂的东西用很简单的语言讲出来，让大家觉得，哦，我听懂了，我学会了，就深入浅出，举重若轻，好，那我相信大家对于我们下一个部分关于企业出海和大额保单结合的实力也是非常非常期待的，那我就话不多说，把我们的主场交会给我们的李律师。

01:34:21
再次辛苦莫妮卡，前面不光还成为我的那个债权人，对吧，然后我们就快速的进入到大家可能今天对这个topic，我觉得可能大家应该说既熟悉又陌生吧，我想在一线跟大家分享一些。其实这个还是蛮有意思的首先其实我们应该来说最早的就我刚才也提到因为我我们自己的从业背景主要是做跨境的IPO那个年代最早的时候我记得我2009年入行2009年开始做律师做的就是资本市场律师那个时候最早的时候其实我经历过中国的创业版开版新三版然后到后面比较多的大量的中国的创业版开版然后到后面比较多的大量的中国的创业版开版然后到后面比较多的大量的中国的。

01:35:16
这些互联网企业的这一波在港股特别是在美股上市的这个过程最早的时候应该我记得当时登陆在美国纳斯塔克非常早的时候是新浪然后那个时候有上海的携程然后乃乃至到后面的大家非常耳熟能详的支付宝不是阿里巴巴上市的那个时候其实是支付宝先上市的然后是后面再是非常熟悉的，包括像腾讯登陆港交所，然后包括京东，然后包括京东物流啊等等啊这些互联网的版本，所以那个时候其实都是大量的海外的投资机构投了这些非常优秀的中国的互联网的企业，那他们要怎么退出，你必须这些企业要到公开的二级市场上面才能方便他们来退出，所以那个时候就诞生了非常多的我们今天看到的超高净值的这些家族所拥有的这些上市者。

01:36:15
公司但是到今天我们会发现特别是在疫情之后，我们整个一个中国的一个企业在经历了疫情的这个过程当中，说直白一点，就是大陆的市场他已经卷不动了，真的卷不动了，所以其实我会非常切身的感受到最早的时候是很多人跟我说，李律我要上市，你过来给我看看，到今天是很多在长江三.三角区，包括大湾区的一些根本不是准备要上市的一些企业，他们可能创始人真的他就是说我可能在国内的订单我真的不够了，但是海外的一些成本比较低，或者海外的一些新兴市场，包括南美，墨

西哥，包括我们现在熟悉的东南亚，包括欧洲，包括非洲，这些地方我想要去拓我的业务，所以我想要去在海外我想要出海。

01:37:14
所以其实这个是今天我们所看到的，我们整体的一个企业出海的一个脉络进程已经不是原来大非常厉害的那些企业要出海，今天很多的中型企业，甚至有一些小型企业，他都要谋求去出海的一个生存之岛。所以其实大家要很核心的能感受到，我觉得今天其实AIA这边能够让我们把这个topic拿出来说也是非常有前瞻性的。

01:37:44
温床，大家有没有发现今年的施政报告，今年的施政报告九月份比原来多了早了一个月，今年的施政报告绝对大的篇幅说的是什么？说的就是企业出海，我们其实也在国庆当中参加了我们香港政府针对内地企业出海到香港的那个研讨班的这个落成的这样的一个活动，其实今天的港府对于吸引大陆企业到香港，落户香港，能够把自己的海外的金融总部放在香港，它其实是非常非常出了非常多重磅的政策的在接下来，先给大家透露一下。

01:38:29
所以其实这也是为什么今天企业的出海或者是出海的企业出海的这些创始人是各位保险精英应该绝对去关注的一批客户群体。最简单的一个逻辑，他不把，公司放到了海外，他的公司资产要出来吧，他公司的钱要出来吧，大家应该干嘛？应该抓住他们，对不对？所以今天这个topic围绕着这些人，这些人的痛点，可以跟大家进行一个分享，其他我就不多说了，这个其实前面都已经聊到了。

01:39:05
然后包括这边我可以先补充一下，我们为什么，我们既是香港政府的白名单，我们也是香港，我们也是上海出海最多的一个片区，上海的领港，我不知道大家熟不熟悉啊，但是可以去搜索上面搜一下啊，这个目前也是中国目前是就是一级的一个出海的一个平台，然后我们也是他们的白名单的服务商，所以在上海的领港有非常多的一些大型的企业都是从这边离开，出到海外的，OK，首先我们来看这个部分，其实今天莫妮卡的开场已经都提，

01:39:45
大家要非常的能够有切身的感受啊，就是因为小李的感受特别的明显，是什么？就是我疫情当中，然后我在香港的街头我都看不到人，现在因为我们办公室在尖沙嘴这边嘛，这个人真的天天感觉都是走路的时候都还要就是要要测一测，因为人实在是太多了。所以其实最早的时候应该是在2022年，因为有一批企业其实那个时候是看到新加坡的政策去到了新加坡，但是我很负责任的跟大家说，为什么今天的香港那么快或者轻而易举的就能够超越新加坡，这是必然的，那就是因为我们香港其实背后还是依然有中国大陆这么大的一个市场容量放在那边。

01:40:34
所以很多的企业出海的第一站他都会问我，李律，我到底选哪一家？我觉得香港还是新加坡，待会儿我会给大家看一个对比的一个列表，大家就可以把这个拍下来去丢给自己的客户。选择出海，香港一定远胜于新加坡，所以这个数据也可以让大家看到，最典型的今天的香港，应该最新的数据吧，它不是超越新加坡了，它的整个一个资金的一个体量，以及它作为中国人民币的最核心的一个离岸中心，它现在整体的一个高净值客户的数量是仅次于纽约，按城市来对比的话，仅次于纽约，世界排名第二。

01:41:11
所以其实这个也是代表着我们这块乐土吧，上面有聚集了真的非常多非常多的一些核心的这样的一些超高净值的企业以及家族们。这其实就是我刚才所提到的，我们大陆企业的一个出海的一个谋求的一个生存之道，因为国内很多的这个订单的容量也有限，其实我举一个很简单的一个例子，就是光复行业。

01:41:42
光复行业其实在早年，其实最早的时候光伏行业它其实就是中国的一个非常核心的一个出海的一个行业，大家知道吗？真的，我觉得为我们自己作为这个中华儿女吧，我觉得其实还挺自豪的，我觉得中国人真的非常非常的勤奋，也非常非常的聪明，我们遇到非常多的一些协助他们去出海的这些光伏行业，他们最早的时候其实就是在欧洲去做我们叫做power trade，就是去买卖这个电，然后呢，这是最早的一批出海的光伏的这样的一些企业，为什么？那是因为中国的制造行业把光伏这个领域的制造的成本压到了全世界最低，所以它可以用非常低的价格去卷海外的市场，所以这也是为什么今天我们那么多的，不光光是当年的互联网行业，今天那么多的一些制造型的企业它也能够出海，

01:42:38
就是，因为我们今天的成本就是比别人低，所以我们企业出海我们能够拿到更多的一些。这个也很典型，再拿香港市场来看，有没有发现我今天中午还跟我办公室的同事在说，我说哎呀，我发现现在香港的奶茶店感觉都是我在上海或者在深圳都能到好开心，对不对？其实这些奶茶店也全部都是中国大陆的企业来到了这个香港，我们也可以把它视作为是一个出海的这个行业。

01:43:10
我在伦敦的时候我看到了还要夸张的奶茶店，什么就是你基本上在大陆，在深圳，上海能吃到的，在那边都能吃到。所以其实就是从餐饮吧，这个很小的一个点，包括到一个我们中国正在鼓励的光伏能源行业的这些点，都能够看到这些企业出海的一个需求点。那么我们既然有这个需求，这个就是我们今天港府的这个内地企业出海专项吧，这个大家就可以拍一下就行。

01:43:41
这个也可以给到我们客户，说明我们现在。香港政府对于整个一个企业的出海的这样的一个那个鼓励吧，然后这个其实是这次施政报告我们罗列的一些部分，因为有很多的企业其实不光他会要出海寻求一定的需求度，其实他对于落户在哪里，我的自己的高管能不能直接去那边工作，那边批签证好不好批，其实也非常的核心。我们在上海有一家企业，那家企业是做gym的，是开连锁的这个那个健身房的，他很有他很有意思，他们的高管就立志，他们高管学历其实都不高，但他们就立志说我要拿香港的这个居民身份证，我当时还问他，我说为什么，他说李律你知道吗，因为我们那个我们我们就不会把我们的任何的公司的这个发展发展到美国，

01:44:39
因为我们几个人拿美国的签证实在太难了，但这这这这真的很，很典型，就是你如果希望去哪边发展你的企业，你的高管能不能一起跟着你出去，你的在当地的人才的引路的成本是不是很高，其实这些都是这些出海的企业家们，他就会考量的这样的一个很核心的点。这个其实还有一个就是学校，为什么我会把这个部分也罗列进来，不光光是因为我觉得我们的这个施政报告当中关于这个部分写的的确很好，还有一个部分是因为我们今天遇到非常多的出海企业家，他不光光来跟我咨询我企业出海的时候我要办哪些法律手续，我要注意哪些点，那个当地的这个营商环境啊怎么怎么样，他还会问我，那如果说我托儿带女出去的时候，

01:45:32
这个地方小孩子读国际学校是不是比较OK，所以这也是为什么其实我们这一届的这个政府班子把我们香港打造成为一个，非常核心的一个教育资源的一个中心，我觉得其实也是有非常大的一些智慧在里面的，所以这块其实也是对于企业家出海，对于他们家庭来言，比较核心的一个点，这个是投资移民的这个部分，这个我相信众多的这个保险经营们肯定比我更加熟悉啊，OK，然后我们就来说一下企业出海的这个痛点，既然国内的订单卷不动了，那我们今天要谋求海外的一个市场，

01:46:18
要知道我们中国的法律对于出海，也可以说对于跨境或者是对于外汇这件事情是严格管控的，我相信大家在香港做业务大家应该非常熟悉，我们中国自然人每年只有一个人五万美金的一个外汇的一个额度，在有一些地方连五万美金还批不出去，可能还是在北上广深这种。八大一点的骗区，银行他还可以就是不会让你提供非常多的资料去证明，但是有一些地方他可能还会卡你，所以这是我们外汇的一个部分，那自然而然有这样的一个情况，企业也是的，我们今天的企业出海，我们也必须获得国家的相关的这个法律规定的政府部门的审批，审批的是哪几个部门，审批的是国家的发改委，国家的商委，以及外汇管理局。

01:47:15
这三个部委，它其实都是对于企业出海，资金出海的时候，它是需要进审批的，这

就叫做ODI审批，所以这个其实是我们一个企业，我出海的时候要经历的第一道痛点，第一道程序，法律的规定，我们今天企业出海必须要有这些审批的过程，那大家就会问了，李律，那我遇到一些客户，他直接就在香港设立了一家公司，

01:47:47
那我们严格意义上面来说，单独的中国的自然人在海外设立公司，他其实也是需要审批的。这个审批叫做什么？这个审批叫做关于中国境内居民通过特殊目的公司境外投融资及返程投资的这个通知。我们专业人士业内简单称为37号文。说白了就是你中国人你要到境外去设立公司，你也得在中国的外汇管理局去备个案。备案了这个37号文之后你能干什么？你能干的是你可以把你在海外赚的钱通过这个备案之后返程回到中国境内，交20%的所得税。

01:48:35
这个大家不要笑嘛，这个我们做所有的登记，所有的登记，我们都要做所有的登记。我们的规则我们合法合规我们也都是为了让我们，中国的税收部门有法可能能够知道我们在外面干了什么，所以严格意义上面来说，不论是一家企业还是中国籍的自然人，我们在境外做投资其实都是需要做这两个备案的，那么就有人就问了，那我能不能不做这个备案呢？我能不能不做这个三十七号文呢？那我们当年设立这么多香港的壳公司，不是也没有做过三十七号文登记吗？对不对？

01:49:11
那某种程度上面来说呢，当年的确是比较混乱的，但是现在大家不要忘记有一个什么东西，一个叫做我刚才已经提到了，启查查，还有一个什么东西，CIS，所以这也是今天我们在待会儿的一些案例当中我们会说怎么样能够把这个部分通过一些法律的工具能够把它给豁免掉。大家要记住一下啊，中国境内居民通过木特。

01:49:43
中国境内居民通过木特。大家要记住这句话，待会儿我们在案例当中，我就可以点到为止，大家懂的就都懂了啊。然后所以我们一个企业要出海的时候，我们要遵循这些法律规定，这些就是我们这些出海的企业家们最核心的第一个痛点。第二个痛点，这个已经解决了啊，第二个痛点是什么？是我们出海的地点怎么选择？

01:50:13
问的最多的，刚才已经提过了，香港还是新加坡，我先放到后面给大家看一个香港跟新加坡的东西，先跳一跳。这个就是我们罗列的香港跟新加坡的一些区别，本质上其实这两个地方啊，区别并不大，法律香港新加坡都是适用的是英国普通法系，税务环境，新加坡比香港多一个消费税是九个点，它有一个GST，香港我们没有消费税的对比。

01:50:45
相对来说，从税收上面来说，这两个地方都是属于非常有利于企业把自己的

financial center放在的一个地方，因为它的企业所得税都非常的低，基本上香港200万利润以内8.25，超过200万的部分16.5，新加坡比香港多那么一点点，17个点，个人所得税相对来说也会比较低，然后基本上也没有增值税，消费税，资本利得税这样一些情况。

01:51:15
但是大家要了解一个点，我跟非常多的一些出海的企业家们去交流的时候，我就会问他，我说那你这个企业出海了之后，你后面有没有什么自己的鸿鸿之志要去实现，对，说的很对，其实很核心大家要看到，我们今天香港的金融市场，或者我们只要看这个数字，香港交易所总市值是643亿美金，新加坡交易所总市值是643亿美金，新加坡交易所总市值是643亿美金。

01:51:45
126.78亿美金，这两天香港总市值肯定又上去了嘛，这两天港股又好了，这个都不是一个三四倍的一个情况，所以其实为什么我们遇到了2022年的一波，新加坡的13欧跟13U推出的时候去了新加坡设立家办，很多生物医药跟游戏行业的公司去了新加坡设立自己的financial center，又回到了香港，在近期为什么？

01:52:16
说白了，家办的那些客户们是因为他们真实的跟我在协调的时候说，李律你都不知道我在那边没有东西给我投啊，没有东西投，但是你们要知道新加坡的13欧跟13U当中，它的投资在新加坡的比例是有严格要求的，否则你的EP，你的免税是做不到的，大家去做这个新加坡13欧13U目的是什么？不就是为了那张EP吗？对不对？在那边投，你又拿不到，可是那边又没有东西给你投，是不是一个无解？所以他们很多人真的就是因为这个原因，我还是要回到香港，我要现在来看到香港政府这么开放的一些政策，以及香港的资本市场如此之活跃，我要在香港设立我自己的SFO，设立我自己的单一甲板。

01:53:05
第二个很核心的一个原因，我们要知道在2023年年底的时候，新加坡，大家应该也都非常清楚，针对华人反洗钱的一些事情，真实的，我好几个客户，加班的客户也好，公司的客户也好，在新加坡的银行账户是被关掉的，很直接的，不能说就被关掉，而是说你不能使用，需要完成它所有的最严格的KYC才能够被使用。大家要知道，一家企业，你出海了。

01:53:37
创始人不是完全都待在这个地方的，突然之间你的财务给你晚上去打个电话说，老板，账户，有钱但是一分钱都滑不出去的时候，大家可以想象这个创始人有多么的焦虑吗？因为我那段时间大半夜就被别人去打这个电话，问我怎么办？我说我也不知道该怎么办，已经不是我接到的第一个电话了，包括当时美国的硅谷银行爆雷，

也是的，我们一个客户在硅谷银行的银行账户就是也是的，一周内都不能动，他特别担心自己账上的那些投资人投给他的美金不翼而飞。

01:54:12
所以我说这个倒并不至于啊，但是的确，对于出海的企业而言，你的银行，你所在的这个financial center所在的当地的银行的一个监管，他的这个出入金的一个流畅度，以及说他对于你的一个支持度，真的是决定着你出海这件事情的一个生命线，出海都是要花钱的，你钱不能花，你员工工资不能付，你还怎么来出海？所以其实这个也是导致的。

01:54:44
谢谢大家的观看，我们下期再见。当时有比较多的一些新加坡的公司又部分回到了香港。当然他们有一些在香港在新加坡还保留了自己的一个就是说一个子公司的一个情况。但是绝大部分其实已经开始全部都迁移到了香港来做这些事情。OK我们再回到前面的这个痛点的部分。然后其实基本上资金安全其实我刚才已经提到了。然后就是包括我们的这个本地化的一个管理。

01:55:14
这个问题其实我觉得很多人觉得不重要。我想跟大家说其实本地化的管理这个事情特别特别的重要。因为我原来在欧洲读书的我在欧盟学的当时叫做欧盟并购法。我们当时中国在20的这个10年到15年这个阶段其实中国非常多的企业都通过了我们刚才所看到的这个ODI的审批去海外进行大量的收购。大家听。

01:55:45
虽然这些企业已经爆雷了，苏宁收购了什么英超球队了，然后什么万达去搞了一个什么传奇影业了，巴拉巴拉一大堆对吧。这些企业其实它在欧洲或者是在北美的一些收购的过程当中，其实都因为不熟悉当地的监管的环境，然后它的管理半径过大，以及当地的劳动的一些保护，导致他们在当地的这些投资几乎都是全团灭的，我可以这么来说。

01:56:15
其实说白了就是因为你的一个初始阶段的这些当地的营商环境法律问题，特别在人事问题上面，很多人都是搞不定的。我们到今天为止，待会儿两个案例，今天为止其实都还遇到了很多企业家来讨论或者来解决这些问题，那所以为什么我们会跟很多客户说，倒不是给我们港府去做广告，我们会说你们要把大量的自己的这个金融，

01:56:46
在香港要设立自己的一级子公司，并且你们的一些财务人员或者管理人员要放在香港。为什么？那是因为我们香港的同事跟我们大陆的同事交流障碍肯定比你跟南美的人交流或者你跟欧洲的人交流要简单一点吧。那意大利人喝咖啡都能喝一下午，

那你这创始人不要急死的，对不对？所以这个其实就是最简单的。但是大家要知道，其实这也是你如果要去打动这些出海企业的时候，你要懂他的一些思路。创始人，这些其实都是思路。钱，人，都是他最核心的一些关键点。

01:57:28
然后包括其实在这些问题上面，我待会儿就会说一下。在香港设立了一级子公司之后，这些人员其实也会给到各位保险精英们进一步去打动他们一些情况。这些人在香港的这些MPF呀，或者是，一些基本的医疗这些配备其实你们都是可以在这个过程当中就跟他们去去去去去沟通的所以这个其实是看似不重要但是其实在企业出海当中也非常重要的一个点那么接下来两个地方其实就是企业家们也一定会问的我在香港设立的公司我要交多少的税在香港我刚才已经说了非常简单税收制度太简单了因为大家要知道香港是属于一个叫做什么叫做税原地原则什么叫税原地原则我只有在香港设立的公司我要交多少的税在香港我刚才已经说了非常简单税收制度太简单了因为大家要知道香港是属于一个叫做什么叫做税原地原则什么叫税原地原则我只有在香港。

01:58:16
在香港赚到的钱我才要去交税这就叫做税原地原则不像中国不像美国我们叫做全球征税美国叫非卡中国叫CRS所以其实这是香港在他的税收制度上面非常非常得天独厚的这样的一个优势包括现在港府也给到了非常多的这个其他的一些补贴性的上面的一些情况这个待会会聊到所以其实这个也是出海企业家，最后其实就是作为企业家出海的过程当中，他们作为海外子公司的股东，或者他们的这个这个这个家族信托作为海外公司的这个股东，那我在海外拿到的这个钱我是不是需要去二次征税呀，或者我我我拿到这个分红，我怎么样能够把它合法合规的留在海外呀，这个其实都是在他出海的过程当中可以给到他去规划。

01:59:14
或者他非常在意的这样的一些点，我们来说一下刚才所提到的两个很典型的最近的一个案例啊，一个就是文泰科技啊，一次跌停最近这个为什么他会跌停是因为荷兰政府针对文泰的半导体几乎把他在荷兰的这个公司的股份百分之九十九全部强行的进行第三方的托管，我我原来就在荷兰读的时候。

01:59:45
所以我很理解他政府一定会这么干，所以其实这个对于很多出海企业而言，在今天中美关系不是那么明确，大家都还是有点比较struggle的一个情况下，其实很多企业在地缘政治贡献当中他承担的压力是比较大的。我给大家举一个正面的一个案子，这是一个反面的案子，我一个北京的闺蜜，他们家其实是做一个更加敏感的一个行业，是做核能的，然后他当时其实就跟我探讨过一个问题，具体我不能多说啊，但是当时他们家也是主要在欧洲做投资，大家要知道法国其实是用核能用的非常多的一个区域，

02:00:29
所以他们其实是在法国是做一些核能的这样的一些基建的一些情况。然后这个时候其实他就问我，我说你在欧洲的一些投资最好的一个情况是，你既能背后去控制，但是说白了又不能够让知道你是中国人，我说到这边大家就懂了，就我不能我也我也没办法多说太多，而这样子的一些是需要比较比较特殊的一些法律结构，以及说层层的一些法律的一些隔离去实现的，因为你既要有控制权，但是同时你的这个披露对外的一些信息的保护要得到全面的一个完善，

02:01:15
所以其实这个就是像门泰他们遇到这个情况，当然我觉得他也没有办法，因为本身他的境外的这个投资就是上市公司的一个体系，因为他是A5上市公司，所以他一定是通过ODI出去的，所以他必然不可能是有一些其他的一些法律结构在里面，他都是需要完全披露的一个情况，所以这个其实就是地缘政治的一个风险，那如果不是一个上市公司的话，其实还是有非常多的一些空间可以去操作，这个最近问的人也特别多，

02:01:45
就是这个我们这个税务局又又又又开始这个这个这个全球范围内的一些动作了，要求所有的境境外的这个那个这个这个互联网的这个销售平台对于中国卖家跨境电商，无论境内境外都必须向中国税务部门定期报送中国卖家的交易数据和身份信息。

02:02:16
这个这个说实话，我觉得真的是对于这个义乌市场是致命的，你知道吗？是绝对是致命的，所以其实这个也是今天近期来问的特别特别多的人，因为有原来有很多人个人嘛，其实就是会在亚马逊或者在eBay上面去注册，然后就是进行卖货啊，或者怎样一个情况，那这个时候其实他可能很随意的真的很简单粗暴的就找自己的朋友啊，在香港的某一个公司帮他去代收代付或者收一些。这些钱啊等等这个情况，但是因为他在平台上面注册是用个人的信息去注册的，

02:02:50
是个人行为，但是他钱呢可能就就就做了这个导手，他现在你都不可以了，因为你的个人信息被服务的平台去披露给到中国税务部门的话，你个人的这个部分是绝对是需要去报税并且征税的，其次很核心就是你要不你给到这个平台是个人的信息，要不你就给到这个平台是真实的你在海外设立的公司的信息，但是我要提醒一下，有很多人说那我就外面设立个壳公司好了，

02:03:22
大家要知道今天CIS向下你设立的海外的所有的壳公司，我们刚才已经提到了特殊目的的一些公司都会根据你股东的一个税务身份，他都是需要去交互的，所以其实有些事情不是大家想的这么的简单，而当中还是有的，有非常多的。法律的一些规

则要去遵循，以及事先的一些动作要去挽备，所以这个其实也是近期的针对互联网的这个跨境电商的这个平台吧，大家现在非常关注的这样的一些情况。

02:03:59
所以这个我们其实是针对这些出海的企业们来解决他海外子公司的设立，就是我们怎么去做这个法律的这个审批，然后包括选择的地域，子公司的管理等等，跟国内公司的一些连接，CIS的一些问题啊等等，我们其实其实会考虑的这样子的一些方案。首先海外子公司的一个解决方案就是这个部分。

02:04:30
一定要有。专业的团队来进行一个评估，我举个很简单的例子，今天如果这个企业跟我说啊，理论我是未来要做好上市的一个准备的话，我会严格的要求他必须创始的要。三十七号文登记，就没有办法，因为每一个上市公司的招股说明书当中，律师一定要对三十七号文登记这件事情来进行一个确认。但是如果说你不是要准备上市的一家企业，甚至于或者是你是一个投资人，你的股份比例持股非常的低，或者面上看上去非常的低的一个情况下，那三十七号文它其实可以部分用信托来替代掉。

02:05:10
所以这个其实是一个比较核心的一个点。第二个比较核心的其实就是，我们一定要选择一个对中国企业非常友好的一个地方。今天的中国香港是跟中国大陆签订了最多的税收双边互惠条例的一个区域。我们中国香港跟中国大陆签订的CIPA协议啊，以及等等的这些关税啊，贸易这些协定，对于中国香港的一个支持度其实都非常的高。

02:05:41
还有一个很核心的点是什么？今天我们，在海外的子公司要向我们今天中国境内的母公司进行分红，如果说你是设立在新加坡或者设立在别的一些地方，你分红分上去，你可能要交10%的一个税收，但是你设立在香港，并且香港的这个公司它能够符合这个我们中国跟香港税收双边协定当中的一个COR的这样的一个合格的一个证书的话，你就可以把10个点的分红的预提税变成5个点。

02:06:16
一半，所以其实这个也是我们说选择税收双边最有利的一个区域来进行企业出海非常核心的一个地方，然后第三个其实就是我们也是实战上面遇到的这个部分其实会有一些case by case的情况，就是有很多企业它的出海的行业，我们刚才所提到了一些敏感性的行业，以及说它的这个销售产品的这个网络的布局等等。其实对于他的这个企业股权的结构，他其实都有一些不一样的出海的一个设计，我举一个很简单的一个一个案子，而且也是我们的一个客户，他是一个美国的上市公司，他是他是做这个短剧出海的，短视频出海的，很有意思啊，于是呢，他们的在海外的这个

收收款其实都是通过苹果的这个app上面去收款的，但是大家要知道，其实苹果是非常。

02:07:15
流氓的一个这样的一个这个这个这个这个平台，他其实对于这个就是就是这个这个收费，他的一个收的这个点数是非常高的，然后他如果说你是设立在美国的公司或是设立在香港的公司，他其实这个都是收费比较高的，叫那个税收这个情况，但是如果说你是设立在爱尔兰的一家公司，用这个公司在苹果的平台上面来进行的一个收款，他的一个税收就会比较的低。

02:07:46
所以其实这也是结合客户出海的一个情况，它的一个产品条件，它的一个不一样的一个布局，在每个地方所设立的一个公司的一个符合的一个情况，其实都是不一样的。然后最后，也有一个很核心的一个点，待会儿在案例当中也会跟大家提到，就是有很多的企业家今天还会跟我聊一个事情是什么事，李律师，我今天依然是看好中国大陆的这个市场的，所以我在海外的一些资金，我不光我希望有一个合法合规的方式，我能够中国的公司能够分红分到海外去，或者是能够出海，同时我未来我也希望有一部分资金，

02:08:30
我能够继续投回我中国境内，反补到我境内的这个公司。大家要知道，大家可以搜索一下，我们今天的外汇管理局做了这么多年，终于今年出了一个我觉得比较靠谱的公司，就是他允许外商投资企业，鼓励外商投资企业在中国境内的再投资，以及他把相对来说的审批的门槛跟关卡都把它给落画了。还有一个很重要的一个点是什么？我觉得他也是个突破性的，就是今天允许外商投资企业可以持有中国的住宅，中国的房地产。原来可能他会持有的是中国的商业，大家都听到什么黑石啊，动不动就去收购上海的一栋什么楼，对不对？

02:09:19
但是今天他允许外商投资企业可以持有中国的住宅，这个是之前早年完全不行的。这个就给大家，就给我们一个很大的一个information。是什么？就是说我们国内的这个客户的部分的最有价值的这个豪宅终于可以装入海外的信托了，可以通过公司，可以通过外商投资企业的这样的一些层层递进。像我在上海的一个客户，他就设立了三个信托，分别下面挂了三个外商投资企业来持有上海刚刚清盘的豪宅，就很有意思啊，所以其实这都是在企业出海，不管是我们走出去，还是我们部分的资金还想回溜到中国境内，这样的一些很details的这样的一些部分啊，然后还有就是海外子公司的这个解决方案，这个部分其实刚才我已经提到了啊，然后包括中国的资金，

02:10:16
那个时空的这个税务身份啊，这些情况，这个待会我们在案例当中可以给大家做一

些剖析，然后我们来说一下我们今天香港政府的一些政策性的这样的一些支持吧，因为我觉得这也是大家可以去跟客户去聊的很核心的一些谈资啊，其实当中最核心的是什么，大家要知道今天我们面对的这些出海企业家们，刚才我们已经提到了他们关心的是什么，我钱怎么出去，我钱怎么安全，我的这个当地能不能让我在就是拿到更多订单的一个情况下，我的管理成本能不能下来，我人自己能不能在海外获得很多的收益安全，他们还会关心的一个点是什么？

02:11:03
大家要知道，中国的很多的地方在过去的这段时间当中都为了吸引很多的企业去他这边去开厂去落户，都会有地方的一些政策，大多数都是一些税收返还的政策，大家有听过吗？什么税收返还等等，但是真的在这一波疫情之后，就连我们觉得法治相对来说还比较不错的上海都遇到这种情况。大家要知道了，给到你当年的补贴让你再拿回来的一个情况，那个线上的朋友大家就不要录音啊，这个这个大家就是作为一个。

02:11:45
就是一个讨论的一个点，但是有一说一啊，我们香港的政府在这方面还是非常的具有公信力的。首先，很多客户来问我，那你香港政府给我什么税收补贴吗？我就把直接香港的利得税就抛给他，我说16.5你还要什么税收补贴，对不对？这个很核心，所以其实他已经是全球范围内对于公司很友好的一个税收的一个机制了。但是其次，香港政府其实你看，他会针对特别像这些，是有一个BUD，对，BUD这些部分，他其实，我相信在座各位应该并不陌生啊，他其实都会针对企业他对外的一些市场推广呀，甚至于还有针对去年7月份针对电商行业的一些推广呀，他有专项的，每一家企业大概可以拿到最高700万港币的这个补贴。

02:12:37
这个对于很多企业家而言，他其实是非常非常乐意去听到的。因为出海，他本来就会消耗他比较多的钱，他本来就会消耗他比较多的钱。但是在当地能够拿到政府真的是完全有公信力的一个补贴的一个情况下，更加会吸引他愿意把自己的最核心的一级的海外的子公司能够设立在这个地方。所以这个其实我觉得也是各位保险精英们跟很多的自己的出海的客户或者是跟大家稍微聊了一聊香港政策的时候，可以把这些都去跟客户去分享那个很核心的一些内容。

02:13:12
这个其实是除了我们刚才看到的BUD，还有一些特殊的一些行业，比如说香港政府现在喜欢什么？生物医药，高新智能，这些其实都是在这个科技园，数码港，然后这个产业园当中能够给到的非常多的一些出海企业所需要的一些补贴。像我们就给我们的几个做新能源车的，还有生物医药的企业，他们落户在这个香港。

02:13:43
科技园这边就是。其实得到了非常多的一些这个政府的这样的一些支持吧，然后其

实对于他们而言也是蛮核心的，而且香港政府的这些支持除了一些资金的投资以外啊，他们还有一个蛮就是蛮实际的一些点，大家也都知道在香港最贵的是两样东西，一个是房租，一个是人的用人成本，所以香港政府最直接的就是说，你能够经过我的审批，我让你落户到科技园，

02:14:14
你的房租是非常便宜的，而且同时你的用人成本上面我就一比一给到你们进行一个补贴，当然你用的是香港的大学毕业的这个高级管理人员啊，不能是随随便便的那些情况，但是对于我刚才提到了，很多企业家他们本来就想把自己的高管也带到香港来的时候，这些落户到香港科技园呢，他也有叫做科技人才券啊，这个其实拿到香港的这个身份证这个速度也会比较快一点啊，这些落户到香港科技园呢，他也有叫做科技人才券啊，这个其实拿到香港科技证这个速度也会比较快一点啊，

02:14:45
所以这个其实就是香港政府的一些友好的资助的计划，而这些是一些其他的这个优惠措施啊，包括这些什么跨境通呀，最低税率呀，然后包括吸引很多海外企业签册到香港，然后包括其实最近港府也又推出了包括在香港我们叫做设立叫做财资中心，其实就是几个最大的一些跨境的一些企业吧，包括大家熟悉的就是出去。

02:15:15
那个免税店就中免啊，他其实也也也是在香港设立了自己的财资中心，包括像中石油啊，这些那我们就不说了嘛，那他本来就是央企级别的，像这些其实都是在这个财资中心的一些设立的过程当中也会有相应的啊，就是跨境部分的母子公司之间的一些税收的优惠啊，所以其实这些都是香港政府给到的，这个我刚才已经提到了，就不多说，这个就是。

02:15:46
香港的这个税收的这个制度。

02:16:16
其实香港都是最适合大陆企业出海的第一次公司的这样的一个部分。这个是香港的税收的一个情况。这个我觉得其实大家还是会比较的清晰的。这个是我们香港企业跟中国大陆企业。这个部分我还只是罗列了一部分。我还没有全部都罗列出来。因为中国的这个企业所得税针对企业部分。科目的复杂程度其实是比较厉害的，所以只是罗列的一部分，最关键的就是一个企业所得税的一些部分。香港就非常的简单，就只有这两个税收的一个情况。

02:17:01
OK，我们就记录到一个案例，这个是我们现在做的最多的企业出海的这样子的一个案例。这个客户他需求很简单，他其实说白了就是自己要在香港设立一个公司，

但是呢，他也知道，他就是在我面前直接打开了企查查，查了他朋友的那个公司，付了50块钱。所以这个就是非常重要的一个案例。

02:17:32
非常很直接的这样的一个信息披露的这样的一个情况，所以当时呢，他其实有几个诉求，一个他是希望自己的这个国内的公司一部分的股份。他能够外翻到海外去，其实搭的就是一个正常的我们在上市过程的过程当中的一个我们叫做叫做小红筹的这样的一个结构，第二个呢，就是我刚才所提到的很多的企业家说，我我想要合法合规的，我资金要出去，但是同时我也希望未来我资金能够进来，所以其实在这个过程当中，我们就帮他解决了一个啊，在这个结构当中，37号版，他其实是可以做变相的一个豁免的这样的一个结构。

02:18:16
因为我刚才不是提了吗，是中国境内居民设立特殊目的公司，但信托他其实不是一个公司，他是一个特殊的一个法律主体，而且在BBI这个层面上面也看不到客户本人的名字，他只能看到客户设立的这个信托的名字，所以在隐私保护上面是应该来说是个绝对的一个保护性的这样的一个情况，起查查怎么查都查不到的啊，这个可以跟客户充分的去说这样一个。所以第一解决他的隐私性的一个保护，那么第二个呢是香港公司跟国内公司进行一个关联，所以一般来说我们会帮客户在国内先搭建用香港公司在国内成立一个一级子公司叫做UFI，叫做外商投资企业，就是我刚才所说的嘛，现在外商投资企业都允许开放了持有国内的住宅，其实就是放在这个公司下面的，然后再由这个公司去跟国内的他本来已经运营的，

02:19:16
希望把股份未来分红分出去啊，或者是连通到海外的这个境内运营公司进行一个关联，进行一个股份上的关联，因为我们今天就是先展示了这个部分，当中其实会有一些股权设计，以及说包括资金打通整个一个环节的一些details的部分，这个今天我们可能就也没有那么多时间去细说，然后基本上我们就，按照这样的一个结构去做，那么这个时候还会有客户问说，那我怎么样能够让这个公司分红分给我的时候，因为大家都知道嘛，其实基本上香港公司他有可能他的所开的这个银行账户也会被CIS交互嘛，那其实就会问说我怎么样能够让自己的整体的一个CIS进行一个豁免，这个时候一定要告诉客户，说实话，如果他今天是中国税务居民的话，

02:20:14
他任何的，哪怕你做十个信托，他都没有办法豁免，因为CIS就是根据你所在的税务身份来进行一个申报的，但是如果今天客户利用这个香港公司，或者这个客户不管是通过高A啊，优财啊，什么等等这种或者投资移民情况，他已经拿到香港身份的话，那在这个结构下，其实他是可以做香港税务居民的一个申报，而不用做中国税务居民的一个申报的。好。

02:20:45
这样就可以豁免CIS，所以这个其实也是在这个结构当中比较核心的一个跟CIS相关的这样的一个部分，所以基本上其实在法律结构向下，我们会用这样的一个法律结构去解决客户他国内的这个股份外翻，大家要知道国内股份一旦这个公司他通过外商投资企业来持股，外商投资企业上面又是香港公司，他可以做什么？这个公司有的分红，在中国交了25%的所得税，这个都没有办法的啊，这个我一个客户跟我算了一本账，我当时就觉得这个客户他的前瞻性还是非常厉害的，他说李绿，其实我一点都不care我是不是交了25%的企业所得税，因为我在当地就是纳税大户，我今天不交25%的所得税，他也得让我交，对吧，就是这样的一个情况，我还不如好好的去给他交，但是。

02:21:45
如果说我这家公司给我自己分红，大家要知道，今天中国，因为我七月份那场分享说的还是比较透的，今天中国你如果个人从你自己管理或者控制的公司当中拿钱，其实是受监管的，监管非常之严格的，因为他就是怕你不交这个税，你知道吧？所以如果说你今天正常的从这家公司，你拿分红或者你拿工资，工资封顶45%的个人所得税，分红就是要交20%的这样的一个所得税，我这个客户就跟我说，我25%的所得税全部都交完之后，我自己在国内分红还要交20%，对不对？

02:22:28
但是如果说我通过这个结构分上去的话，如果说这家香港公司还能够符合我刚才所说的税收双边协定当中的这个资金，我这个部分我只要交5个点，你最多也就这个部分交5个点。10个点，10个点，5个点跟20个点，大家想一想，所以这就是为什么今天，而且这个路径还是合法，合规的，不用担心什么其他的一些情况，所以这就是为什么今天有这么多的客户，其实他们都会选择说，我情愿花这个成本，我情愿要交这个税收，我也要能够把整体的一个路径去打通，因为这个是长久之计。

02:23:14
我今天跟大家也分享一个，就前天晚上我一个客户给我打了个电话，我也是听了之后，我沉默了一会儿，然后我跟他说，这个事也的确是你只能自己吃哑巴葵，他其实说白了，他就是做了一个under table的一个交易，金额其实也没有那么的大，但是对方他其实就是WhatsApp的一个诈骗。

02:23:45
嗯，对，然后所以呢，他大概损失了大概大几百万人民币，啊，就具体我也不能说太多啊，但是大家听得懂了，就都知道这是什么样的一个under table的这样的一个transaction，so far就是我当时他就问我，他说，他说李律，我能去报警吗？我说你怎么报警呢？你是跟他说你，你是，你是被诈骗了还是什么？那你，你做这件事情的一开始的你的目的就也是不合法的，你怎么去报警呢？对不对？

02:24:18
然后，然后第二，他说，他说还有一个小的细节，我也想听听看你的建议，他说，他把这笔钱，人民币转到对方的一个指定账户的时候，没过多久，他当地的关系比较好的一个公安部的一个公安的一个同事，公安那个朋友就给他打了个电话，问了他一句，他说你为什么要把这个钱转给对方，后来他就问我，他说，他说，他，我，我，我后来就问他，我说那你有没有，

02:24:48
对不对？大家细思极口啊，大家想一想，其实说白的这些账户都是被监管的，不然的话对方怎么会知道呢？对不对？所以其实我们今天就拿这个案子，我就可以跟大家分享，就是真的要跟自己的客户说，这种是长久之计，因为它合法合规，而不要去想着说，可能今天这件事情不落在我头上，不是这样的，就是我们发生在我身边真实的一些案例。所以在这个结构向下，那其实一方面是客户在这个结构向下，他可以这样子合法合规，在交完税之后分出去，那同时他在这个结构向下，他也可以在海外留存的资金，他可以返程再投回来，所以这个其实是今天当下我们针对企业出海的时候，在解决他们法律出海之后痛点的这样的一些方案的一个总结。

02:25:45
这边露了一个各位保险经营比较关注的，这个部分，这个部分其实我觉得还是比较重要的，因为我说了嘛，像这个客户，我们当时是要求，就是建议他一定是要有香港的这个身份的，所以他其实这个香港公司的诞生还为他后续去续签，去做一些正常的这样的一个支持的作用，因为大家要知道，你想要把这个部分到这个部分的分红从10个点降到5个点，

02:26:16
这家香港公司其实要符合实质经营的一个状态，什么叫实质经营，说白了就是跟今天很多的优高才续签要用的那个香港公司要一样，你要有业务，你要有本地员工，你要叫MCF，你要有本地办公室，其实这些都是要的，所以其实对于各位的保险经营而言，这家公司对于你们而言其实也是非常重要的，因为客户的资金第一步回就会回到这儿。那么这家公司上面的资金怎么样去利用好它，我在7月份的那场培训当中其实就说过，我们今天要做CIS的一个豁免，对于银行账户的资金而言最核心的要做什么事情，叫做去现金化，你把你所有名下的钱留在了那个银行账户，你到年底你的税务身份，你银行一定是点对点去申报的呀，

02:32:29
然后，然后，然后其实整体的这个管理，这个SFO管理的其实就是他的这个。
啊，香港投资的这个控股的公司，然后下面有这么多的资产进行这样的一个这样的一个就是说梳理，包括。给到港府的这样的一些证明吧，然后最关键的其实是在这两家公司当中，首先这家公司其实我们当时是这个这个给到客户第一，这家公司肯定你要开MPF啊等等，因为他要符合很实质的这样的一个经营嘛，要能够把它做

到一个就税收的一个节约的这样的一个情况，其次呢，其实本身这个客户他有一部分的高管也是希望因为有很多企业家，

02:33:15
他很简单，他会觉得说我给到高管，如果说在这家在海外我能够让他捆绑服务于我七年的话，我也是很舒服的，所以有很多，所以我才说嘛，从管理条件当中人跟钱很重要，所以他会当时有提到说我想用这家实业公司给我的那些高管们给拿一些香港身份是不是OK，那那那其实说吧，就在这家实业公司会把他部分的国内的高管就牵引到这里面去，然后来满足到。所以这个时候其实保险精英们又可以发挥他最核心的一些能量了，我相信在这几个公司当中大家能够充分的去把他高管的个人的部分以及他的这个公司的部分去做好定向的这样的一个配置，然后在他的家族的这个部分当中，其实在这个结构当中还有一个最明显的一个情况是什么，原来他在国内的公司说白了，这个也不能完全是他一人说了算，

02:34:14
对吧，特别是一些敏感性的行业，但是在这个结构当中，他的家族就是他一人说了算，所以其实就是回归到我刚刚说的一个点，就是你在国内的企业，你在国内所有的这个部分是国家的，但是在这个结构下面，他有一部分其实是由他家族自己来掌控，所以其实也是用了这个投资控股的这个FIHP跟信托之间跟实业公司。

02:34:45
在做了一个串联，所以其实这是当时一个比较需求比较多吧，也是一个相对来说比较复杂的这样子的一个案例，这个是我们当时用这个SFO帮这个客户他的这个成年子女啊，去拿这个香港身份的这样的一些递交的这个文件，这个case还蛮快的，因为他做的也比较早，所以他当时13个工作人就提下来了，因为他的实力也比较强，对，然后。

02:35:18
这个部分是一个另外一个案例，这个也是最近其实问的比较多的，这个客户他当然他也是税务居民，中国的税务居民啊，然后他其实在香港已经跟其他的一些股东方设立了公司是用于自己海外订单的，所以他天然的他不一定完全是要打通中国境内跟境外，而是他天然的在海外其实就有一些收入，那么显然就是第一个海外的这个收入，肯定是要能够有效的能够做隐私保护，要做隐私保护，但同时其实大家要知道很多的企业家在自己创业的过程当中，其实他们都有非常多需要去反馈的人，或者需要去当年帮过他们的那些人，所以呢，其实但是这些人有的时候是不能显明的，我相信很多保险基因也会遇到有一些保单，对吧？

02:36:16
是这样的一个情况，所以这个时候其实他们也会希望在海外能够有一个通道，能够给到这些人相应的这样的一个跟公司共同成长的一个收益，所以其实这个也是当时这个客户所需要的这样子的一个需求点吧，然后包括自己公司账上的资金也希望有

稳定的收益这个情况，这也是一个保险基因这边跟我们一起有我们的一个关系。然后给客户定制化的这样的一个这样的一个case啊然后然后所以其实我们当时也是有信托然后也是有公司然后包括这个保险代理人他其实有一个就是针对这个货户在香港公司持股比例超过50%以上的一个机制是用这个香港公司给到客户进行保费的这样子一个支付的那这个部分其实相对来说也是让香港公司的账面上面的这个资金一是去现金化第二。

02:37:15
其实也是可以对于公司本身的这个当年的这个税收有一定的这样的一个税务筹划的一个空间那这个地方呢就是就尽量大家也不要录哈那个那个就这个当中也有一个很核心的点是什么呢就是因为我们说了嘛这个公司不是这个客户面上一个人说了算但是呢其实这个客户也是非常积极努力的在运为这个公司所以也是有这样的一些通过保险的一个嫁接的一个。

02:37:46
能够让他能够灵活的利用账面上面的一些资金，这个我点到为止，所以其实这也是一个针对企业出海，针对香港公司的一些可以利用的一些法律的工具跟一些方法，我们当时就是帮他做了这样的一个方案，当时我们其实做了两个信托，一个呢是他正常的，他自己香港公司的一个信托，还有一个就是针对你有一些需要去获得分配的一些关联人士，我们这边也当时也是帮他做了一个单独的一个项目信托，然后进而进行一些点对点的这样的一些关联人士的这样的一些分配啊，这样的一个情况，所以其实这个也是一个蛮核心的，然后其实这个案子后面还有一个延伸，就是在这些关联人士获得，因为这些关联人士你你的银行海外的银行账户其实也是有CIS的一个一个一个穿透的风险，那可能这些关联人士其实后面他们。

02:38:45
也有进一步的这个信托的这样的一些一些隔离，包括他们自己税务身份也同时在做转换这样的一些需求点，所以其实这也是一个比较典型的吧，在出海的这个案例当中跟保险相结合，然后同时又能够满足到很多企业家在自己经营过程当中，他能够去去体现的一些很特殊的这样子的一些案例。

02:39:15
这个是我们的这个就是刚才那个另外的一些case，他也是企业出海，因为他本来就是自己的专才，然后续签，然后他是这个客户，他的这个出海的这个香港公司已经拿到了COR，就是他其实已经国内公司分红分上去，是我们帮他去拿的，已经是从十个点降到了五个点，然后同时他们的大概有六名国内带过去的高管，就是基本上续签。一周内啊，就是一周内就递进去，一周内就获批，然后每个都是一次性批三年，这样的一个情况，还是比较厉害的，这个是我们的一些优势介绍，这个怎么这样了，这个是我们的那个港股的IPO的这样的一个案例啊，其实这个给大家看

一下，这个反正它已经是已经上市了，它是新级啊，它是这个中国新能源房车第一股，

02:40:11
所以它当时搭的这个case当中，其实它的这个创始人的信托就是我们搭的，然后它就是做了这样一个这样的一个案例，然后它这边除了有它创始人的信托以外，它还有自己给到自己高管的一个信托啊，等等这样的一些情况，这个是我们当时做的一个美国的上市公司，这个是当时中美关系在疫情当中，美国SFC针对中国企业上是最痛苦的那个阶段，包括我们中国证监会国际部还不审核的一个阶段，

02:40:45
唯一在美国上市龙道兹的一个公司，然后也是我们当时搭建的信托，你看它的法律结构特别复杂，当时我们帮他搭了两个信托，一个信托其实也是这个创始人的信托，还有一个其实也是针对他们几位股东比例，股份比例比较小的这个投资人的这样的一个信托，然后我们今天应该时间正好，差不多，然后我就留给QA，

02:41:16
这个李律师的时间把控是非常的精致啊，好，那喝口水休息一下，好，那各位同事呢，我们就进入我们的Q&A的环节，好吧，我这边呢是已经收到了大家的一些问题，那我就代表我们的同事啊，来咨询一下李律师的几个问题啊，我相信有些问题可能是听课之前提的，听完课本身也有一些答案了啊，好，那第一个问题呢，有同事说香港的，信托成立要求要2.4亿的资金，是必须入境香港，还是只要在成立这家公司管理就可以，比如说资金可不可以不经过香港，直接进行海外配置，由香港的信托来管理呢？

02:42:01
首先，香港信托没有资金门槛，它的这个资金2.4亿港币吧，它应该指的是在香港设立单一家族办公室。对，单一家办。然后呢，我也要跟大家分享一下，并不是说在香港你设立单一家族办公室必须要达到2.4亿才能设立，它不是的。其实根据那个德勤最新的，也不能说最新吧，2024年的这个家办的这个一个consulting的一份report当中，其实香港目前那么多的家办，它的一个平均的一个资产的规模的数值大概在6000万港币。

02:42:40
所以并不是说你一定要达到2.4亿。达到2.4亿才能设立家办，达到2.4亿才能设立家办。他有一个最大的一个benefit是什么，他最大的一个benefit是说，我们刚才所说到的这个利得税啊，你都有可能可以去豁免，但是他也不是所有都能豁免的，比如说你做的这个利息，然后它是一些固定的这个部分，他可能只能减免一些，然后就可以去做一些申请，所以这个是加班的一个概念。在香港我们设立信托，我们其实没有一个设立的一个资金的一个门槛，但是呢，坦白说，为什么我今天在前一场topic的时候会跟大家分享，我说我们很多的这个保险基因可以用信托，其实说

白了你可以去筛选一批超高净值的客户，那是因为本身在香港我们在给这个信托未来要去开立信托专属的这个银行账户的时候，基本上的这个资金的这个资产的门槛吧，

02:43:38
基本上都是最低最低的300万美金起，所以其实这个是，这个是一个，这是一个，当然，也会有一些客户说，我不想去开立银行账户，也可以，所以其实并没有它严格意义上面的一个资金的一个门槛的一个要求。好，谢谢吕律师，那第一个问题我们就回答完毕了啊。第二个问题，同事请问，国内的信托如何可以与香港的信托结合？比如说一个为主，一个为次，包含在，就一个信托包含另外一个信托可不可以？或者是说香港的信托可以代替国内的信托的功能，不用设立国内的信托是否可以？

02:44:18
首先，国内的信托要包含香港的信托几乎不可能。反过来呢？反过来，如果香港的信托是可以的，那怎么办呢？如果香港的信托把国内的信托作为受益人，我们是可以的，但是你还是会遇到一个资金跨境的一个问题，因为国内的信托它只能，它除非就是你所有的这个手续都在外汇这边都备案过，我们刚才其实有提到，否则的话对于我们信托公司我要把我。

02:44:49
明白。你国内的房子只能够放国内，你国内A股公司的股份当然也只能够放国内，但是呢，现在如果说外商投资的这个规则它已经开始放开的一个情况下，那可能未来我觉得海外的信托，特别是像国内已经有三个A股上市公司，当然它不是大股东，它是里面很小的在五个点以内的这个股东，它是带着海外的信托上市的，所以它其实是可以去进行这样的。

02:45:45
好，谢谢吕医师。第二个问题我们回答完毕。第三个，因为据我所知，国内的信托如果是已婚状态的话，是不可能在配偶不知道的情况下去进行设立的。那我们这位同事问的说，夫妻一方如果设立海外信托的话，如果一方没有签字，首先这个可不可能，一方没有签字，那离婚时会被内地法院判为夫妻共同财产吗？首先我们海外的信托设立不需要另外一方签字。OK，这个是有很大优势的地方。

02:46:16
这是很大优势，这是一个非常非常大的一个confidential的一个部分。另外就是既然对方他不会签字，就还是回到我前面那个topic。他知不知道。你知不知道这个财产线索，你能不能拿到这个底层的财产的线索的资料。我们都打一个问号，所以其实我觉得应该是非常有高难度的一个情况。好。其实国内经常离婚官司会出现，就是家庭主妇的太太，在离婚的时候没有办法争取财产，很大的原因就是因为她不知道财产的线索，不知道她老公有什么，所以这个是很重要的一件事情。

02:46:53
好，那第四个问题，李律师刚刚说海外信托公司不碰投资，但据我所知，香港信托公司客户每年都要交管理费，且信托公司也会跟客户承诺大概有多少回报的收益，上次这个同事听到的是5%左右，能不能详细地讲解一下香港信托资产管理的细节，谢谢。谢谢，首先如果说今天大家在市场上遇到任何的一个客户跟你们提到说某某信托公司说，特别是海外的信托公司说，我能够给到你投资收益，一定要让客户非常的注意，这个信托公司很可能是有问题的，一定要让客户非常的注意，因为我们香港受托人条例，我们是除外人士，我们是不能够碰客户的投资的，因为投资经理这个角色不由我们来担任。

02:47:43
嗯。所以这个是。关于管理费，我们说的其实叫做年费，不能叫做管理费，所以我们不按照AOM来收费，我们是固定的，就是一次性的这样的一个每年的一个固定的费用，不管今天这个客户放进去的资产规模有多少，我们都是按照固定的这个费用来收费的。所以其实可以变相的认为，客户他设立的这个信托，我们作为受托人，我们每年承担的其实就是帮他，比如说在CIS向下，我们帮他做的是一个税务分类，以及说给他税务建议，以及说法律分配家族的一些，其实现在已经会有一些家族传承的一些法律的一些前期的咨询，或者定向的一些分配的这些事宜，所以其实是我们的信托应该做的这些事。

02:48:35
明白，就是还是要了解。对，对，因为这点我觉得。

02:49:06
请问李律师，客户多年前已经放弃了中国身份，并拿了香港永居，为何近期还需要重申一下？

02:49:47
他们现在是怎么样那个情况，当然就要看客户的资产规模，他们现在几乎把自己国内的房子都全部卖掉了，或者就是更名，因为在我们中国的这个税务居民当中的这个属地的原则当中有两个判定，一个是你在国内有没有住所，对，你名下有没有房子，对不对，对，第二个是你在国内是不是超过183天，嗯，你你要是就是资产规模非常大的人，你得要真的就是这两样都清掉，没错，才OK。

02:50:17
好，这位同事知道答案了，可能就是你的客户比较喜欢去国内吃好吃的是吧，就回去的时间比较久了，好，那接下来刚才李律师有提过，但是没有展开，就是关于许家印的这个案例，这位同事是说如果信托可以规避风险，为什么许家印24个亿会被执行，是已经被执行了吗，还是他没有被执行，刚才李律师好像说没有，对，他没有被执行，其实大家可以关注我们会得的，许佳音的文章其实已经有发了，所以其实答案都在那个文章里面，其实今天整个一个就是媒体上面的一些内容其实并不

是这么的我觉得确切吧，大家还是要看香港法院所出来的颁布的这个披露的这样的一些法院的一些内容，就是不要被营销号带进去，对，对，是的，它其实并没有被执行，更不要更不要说是被执行了，今天到这个阶段也只是。