

財務策劃書

客戶－唐馬克先生



宏泰人壽保險股份有限公司

HONTAI LIFE INSURANCE CO.,LTD.

－ 重要資訊 －

- 本團隊為客戶提供的分析，包含了基於歷史數據而推斷的假設與估計，作出這些假設和估計時，會採取較保守的判斷，以增加準確性。
- 財務策劃書內所提出的任何理財建議，因應未來所發生的事情的不確定性，本團隊與宏泰人壽保險股份有限公司均不保證任何假設和回報會如策劃書所述內容發生。
- 客戶需留意因執行本財務策劃書內之建議所面對風險，包括利率、匯率和市場等各項風險。
- 本團隊會盡力協助客戶明白此財務策劃書之內容，如有疑問，亦歡迎提出。
- 本團隊和宏泰人壽保險股份有限公司向客戶所蒐集的個人資料，將會保密，並小心處理。



目錄

第一章	財務策劃團隊資料介紹.....	01
一、	團隊介紹.....	02
二、	團隊成員介紹.....	03
第二章	個案背景	05
一、	客戶個人資料.....	06
二、	家庭成員資料.....	06
三、	公司營運現況.....	07
四、	客戶財務概況.....	07
第三章	需求分析	11
第四章	財務規劃內容	15
一、	國籍身分規劃.....	16
二、	公司發展規劃.....	19
三、	房產規劃.....	24
四、	保險與教育基金規劃.....	25
五、	未來規劃藍圖綜合建議	28
第五章	後續服務	29
一、	公司後續保戶服務	30
二、	全方位的增值服務	33
三、	定期風險評估及財務策劃調整	35
附件	FATCA 相關資訊	36



第一章

財務策劃團隊 資料介紹

- 一、團隊介紹
- 二、團隊成員介紹

第一章

財務策劃團隊資料介紹

一、團隊介紹

— 所屬機構的背景資料：宏泰人壽

宏泰集團在 1999 年承接了「宏福人壽」，2000 年更名為「宏泰人壽保險股份有限公司」，藉由專業經理人團隊，宏泰集團為強力後盾，持續以「穩健、誠信、關懷」為理念，開發以保本、保障、抗通膨為設計主軸的商品，並以專業穩健的資產管理能力，不做高風險投資，為所有保戶的權益與公司的「穩健」經營而打拚。

■ 獎項的肯定，顯示宏泰人壽專業服務的熱忱及用心

2001 年獲頒「中華民國優良企業商品顧客滿意度金質獎」的肯定，2002 年起於「保險信望愛獎」團體類組中，連續 2 年榮獲愛獎—最佳社會責任獎，並以「宏泰重大疾病及特定傷病終身健康保險」獲得信獎—最佳商品創意獎優選，「宏泰活保單定期壽險」及「夢想篇」，獲得最佳商品創意獎—壽險組、最佳形象廣告獎—電視類之優選項目。

■ 擴大與保戶最直接的服務，服務品質全面提昇

2008 年、2009 年分別於高雄和台中設置了南部客服中心和中部客服中心，成為保險局統計中 2010 年度「申訴綜合評分值」優質之保險公司。天下雜誌 2010 年台灣金融業百大排名中名列第 16 名，2011 年獲得「親子天下雜誌」推薦成為 120 個友善家庭企業伙伴之一。

■ 善盡社會責任，協助身心障礙團體不遺餘力

將「奉待生命」的精神昇華，大力推動各項公益與慈善活動，「關懷」社會中需要幫助的弱勢族群與團體，2012 年獲內政部公開表揚為協助身心障礙團體績優企業及台北市政府頒發「企業足超額進用身心障礙者標章」。致力達成環境永續發展，不斷提升環保績效，力行節能減碳措施，推行無紙化作業成果卓越，在 2012 年獲得財政部頒發推動「綜所稅扣除單據電子化作業」績效優良公司。贊助輪椅網球協會培育選手、成立身障自行車隊及手動腳踏車租借服務，讓更多身障朋友都可以走出戶外體驗健康無礙的生活；同時也關懷偏鄉孩童，開辦偏鄉孩童課輔專班、更新原住民兒童主日學設備……等，藉由一連串關懷生命及照顧弱勢與偏鄉的活動，為保戶與大眾追求永不止息的幸福。

■ 延攬專業人才，提昇內勤員工的競爭力

企業經營上，成功打造優質專業的經營團隊，重視保險顧問人才的培訓，不僅給予從業夥伴完善紮實的訓練，並且將培訓、產品與客戶的規劃進行結合，進而提升經營競爭力。同時增加財務工程與財富管理類專業人員，提供保戶更完善的財富管理服務。

■ 提供保險基本面的生命保障，主動關心中照顧保戶的未來

定位為「為保戶提供最完善的生命保障與養老退休計劃的保險專家」，為客戶提供專業的財務規劃，讓保戶在人生的每個重要時刻都能無後顧之憂。

— 所屬機構提供的服務範疇與限制

宏泰人壽珍惜每位保戶的託付，重視對保戶的承諾，以「誠信」經營企業：

- 實施「保單權益確認書」，請客戶詳閱各項保單的內容後才投保，以確保保戶的真正需求，避免無謂的資源浪費。
- Call out 部隊在保戶投保後且簽收保單的十天撤銷契約期間內主動瞭解，並釐清客戶是否瞭解保單內容，雙重機制為保戶的權益把關。
- 高度重視保戶「知」的權益，舉凡在企業經營方面，堅持資訊透明，所有保戶皆能隨時隨地或親臨本公司各營業處所，上網查閱及下載資訊公開說明文件，亦可透過客戶服務專線，以口頭或傳真方式獲得最即時的經營概況。

二、團隊成員介紹

姓名	學歷	宏泰人壽現職	證照專長	經歷
李品睿	天津南開大學 企管博士 東吳大學 企管碩士	市場企劃及訓練部 協理	人身保險業務員資格證照 投資型商品業務員資格證照 外幣收付非投資型保險資格證照 信託業務員 證券商高級營業員 投信投顧業務員證照	ING 安泰人壽 — 資深業務經理 紐約人壽 — 業務支援部 部門主管
黃淑鈴	淡江大學	市場企劃及訓練部 襄理	人身保險業務員資格證照	ING 安泰人壽 富邦人壽 紐約人壽

姓名	學歷	宏泰人壽現職	證照專長	經歷
俞紘璿	國立台灣藝術學院	市場企劃及訓練部 科長	人身保險業務員 財產保險業務員 投資型商品招攬業務員 外幣收付非投資型招攬業務員 信託業務員 理財規劃人員	國泰人壽 9 年 宏泰人壽 8 年
邱至永	淡江大學	市場企劃及訓練部 科長	人身保險業務員 財產保險業務員 投資型商品招攬業務員 外幣收付非投資型招攬業務員 信託業務員 理財規劃人員 證券投資信託顧問	國泰人壽 20 年 一組訓主管 一處經理
江孟璇	淡江大學	市場企劃及訓練部 專員	人身保險業務員 財產保險業務員 投資型商品招攬業務員 外幣收付非投資型招攬業務員 信託業務員 理財規劃人員 證券商業營業員 香港證券及期貨從業員資格	宏泰人壽

我們非常渴望能承辦唐馬克先生的財務策劃及保險服務，相信唐馬克先生與我們接觸後必能發現及感受本團隊下列特質：

專業傾聽與深得您心、終身陪伴與切身關懷、理直氣和與體諒包容、换位思考與同理感受、創造驚喜與感動服務！

第二章

個案背景

- 一、客戶個人資料
- 二、家庭成員資料
- 三、公司營運現況
- 四、客戶財務概況

第二章

個案背景



一、客戶個人資料

客戶	性別	國籍
本人	男	台灣
姓名	年齡	居住地
唐馬克	36 歲	美國
學歷	職業	收入
約翰霍浦金大學修讀經濟學研究所	AM 分公司負責人	月薪 96 萬元（台幣）

二、家庭成員資料

關係	姓名	性別	年齡	國籍	居住地	職業
父	唐父	男	68	台灣	台灣台中市	退休
母	唐母	女	62	台灣	台灣台中市	無
兄	唐大偉	男		台灣	台灣台中市	AM 公司
妻	張雅婷	女	34	台灣	美國洛杉磯	家管
子	Kevin	男	5	美國	美國洛杉磯	無
子	Jaden	男	2	美國	美國洛杉磯	無
丈母娘	張母	女	58	台灣	台灣高雄	無



三、公司營運現況

— AM 公司背景

- 1974 創立，從事傳統產業（窗簾）迄今四十年，2008 年金融海嘯發生，公司並無太大影響。
- 公司部份產品已成全球主要領導廠商，客製化商品訂單不斷。
- 營運總部設於台中公司，生產據點則於大陸廣東。
- 2009 年台灣總公司營運由唐大偉負責。
- 2009 在美國洛杉磯成立海外行銷與客服中心—AM 分公司，營運由唐馬克負責。

— AM 公司營運

- 台灣總公司股價淨值 23 元，6 個月平均股價 42.7 元。
- AM 分公司成立發行股份 3.5 萬股，每股 10 美元。

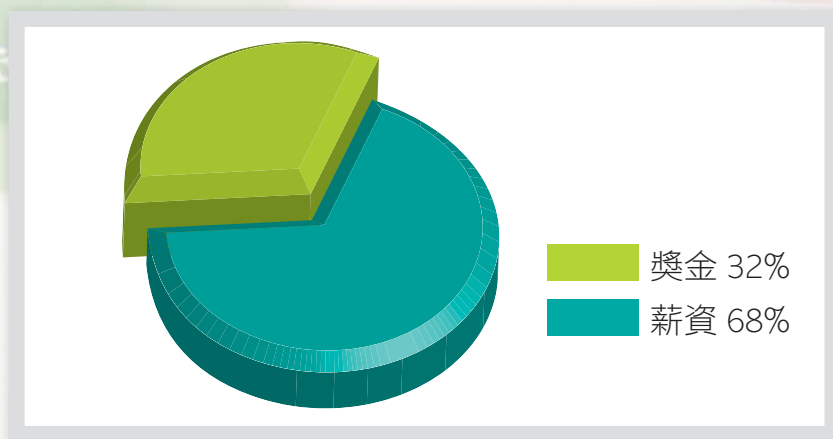
四、客戶財務概況

馬克收入來自在承襲父親在美國的 AM 分公司，母公司在台灣從事傳統窗簾產業，部份商品已為業界領導品牌。AM 的美國分公司因母公司基礎穩固，只需做好客戶服務即能穩定發展。妻子雅婷負責照顧兩個小孩並未工作，但掌握家中經濟大權，另有會計師協助處理稅務申報。由下表的各項分析顯示，馬克的家境優渥，收入穩定，更重要的是沒有負債：

— 家庭收入分析

主要來自於馬克，每年收入 56.6 萬美元。

（以美元對台幣匯率 1：30 計算為 1,698 萬新台幣。）



單位：美元

項目	金額	備註
薪資收入	38.4 萬	月薪 3 萬 2 千元美元
年終獎金	18.2 萬	分公司營收 1%，2013 年營收 1820 萬
合計	56.6 萬	

— 家庭支出分析

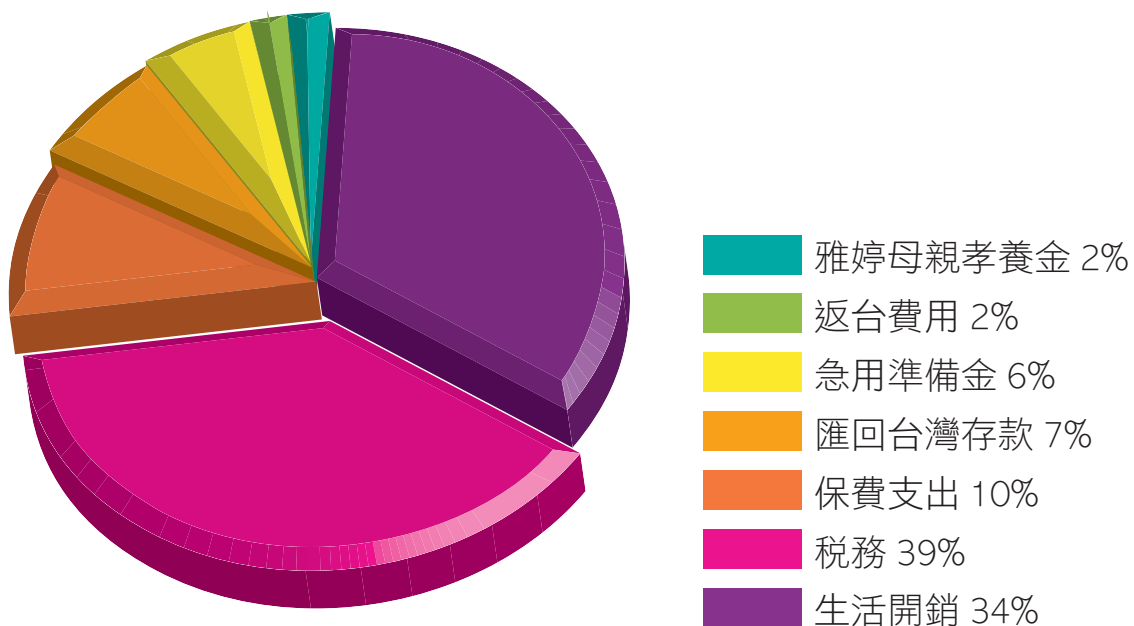
各項支出合計為 50.12 萬美元 (包含匯回台灣存款，以呈現實際可支配所得)。每年仍有 6.48 萬美元結餘，以美元對台幣匯率 1：30 計算為 1,944,000 元，接近 200 萬新台幣。

(假設 美元：台幣 1:30)

單位：美元

項目	金額	備註
稅務 (以 35% 計算)	19.81 萬	每年繳交的總稅金都達收入 25% 以上，但控制在 35% 內
生活開支 (以 30% 計算)	16.98 萬	一家 4 口每月在當地的生活開支控制在所得 30% 以內
急用準備金	2.83 萬	5%，存入花旗銀行
返台費用	1.1 萬	新台幣 33 萬 (年中 13 萬 + 年底 20 萬)
匯回台灣存款	3.3 萬	同一申報戶每年擁有超過 100 萬元以上的海外所得
雅婷母親孝養金	1.2 萬	新台幣 36 萬
保費支出	4.9 萬	參考保險規劃
合計	50.12 萬	

— 家庭支出分析圖



— 資產負債分析（不動產、動產）

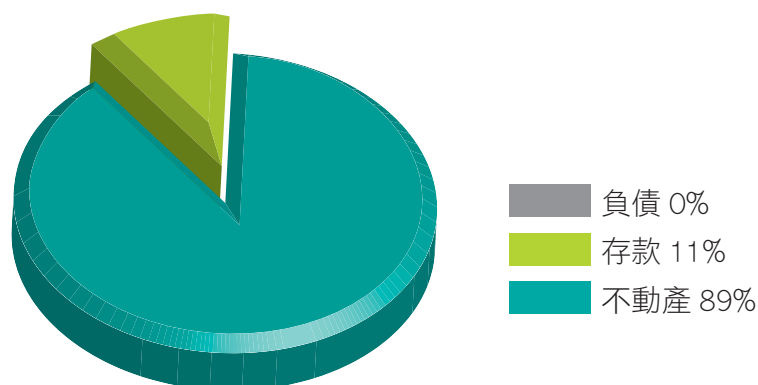
（假設 美元：台幣 1:30）

在台灣之不動產價格資料參考來源：台灣房屋

單位：美元

類別	項目	金額	備註
資產	存款	8.2 萬	美國花旗銀行
		20 萬	在台灣美金定存
	不動產	110 萬	馬克名下：美國房屋一棟
		24.6 萬	雅婷名下：高雄前鎮區透天厝，屋齡已有 32 年，地坪 18.55 坪，參考價格 738 萬
		93.3 萬	雅婷名下：台中市西屯區 83 坪，2010 年以 2,800 萬購入
負債	貸款	0	—

— 資產負債分析圖



— 保險規劃

（假設投資報酬率為 3%）

單位：新台幣

被保人	公司	主要商品	購買時間	一般身故保障	意外身故保障	年繳保費
馬克	宏泰人壽	宏偉增額終身壽險	2009.7	116 萬	416 萬	316,892 元
馬克	中泰人壽	鑫吉利變額萬能壽險	2012	1,000 萬	1,500 萬	105,800 元
雅婷	宏泰人壽	新終身壽險	2003.2	300 萬	500 萬	47,939 元
Kevin	中泰人壽	好得利外幣變額年金保險	2011	51 萬	51 萬	500,000 元
Jaden	中泰人壽	好得利外幣變額年金保險	2014	47 萬	47 萬	500,000 元
保費合計						1,470,631 元

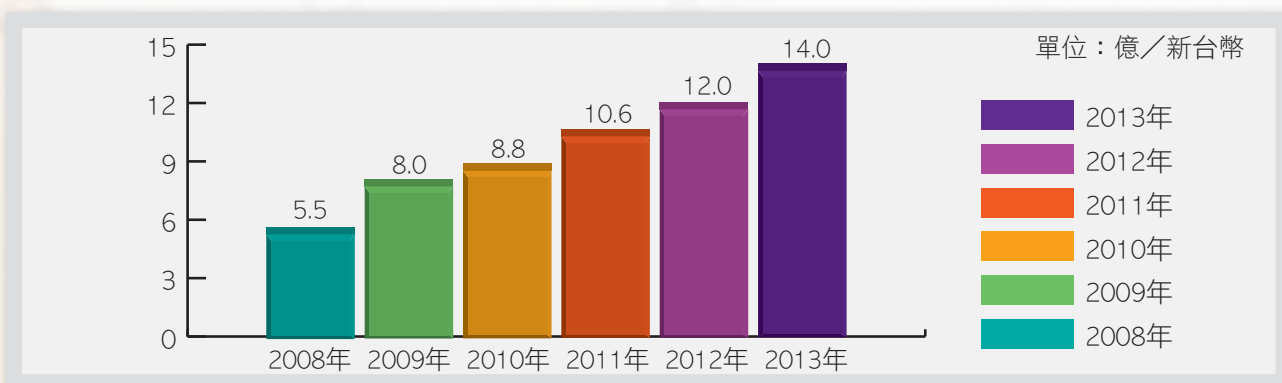
— AM 公司財務狀況

AM 台灣總公司股價淨值為 23 元，6 個月平均股價為 42.7 元。

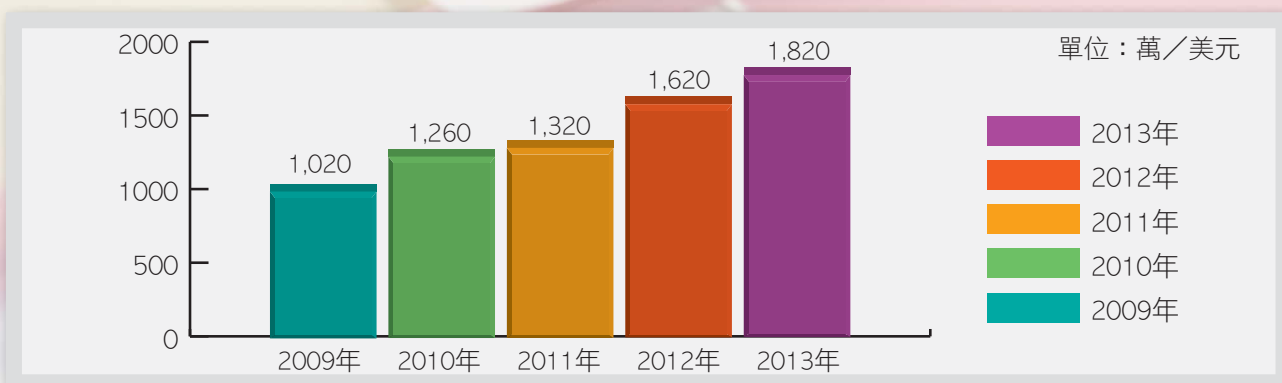
	項目	1974	2008	2009	2010
台灣總公司－ 1974 年成立 單位：新台幣	資本額	1,000 萬	12 億	12 億	12 億
	營收	—	5.5 億	8 億	8.8 億
	稅後每股盈餘		3 元	3.6 元	4.2 元
美國分公司－ 2009 年成立 單位：美元	資本額			35 萬	35 萬
	營收			1,020 萬	1,260 萬
	稅後每股盈餘			0.3 元	0.22 元

	項目	2011	2012	2013	2014 上半年
台灣總公司－ 1974 年成立 單位：新台幣	資本額	15 億	15 億	15 億	15 億
	營收	10.6 億	12 億	14 億	比去年同期衰退 3%
	稅後每股盈餘	5.5 元	6 元	6.8 元	
美國分公司－ 2009 年成立 單位：美元	資本額	35 萬	35 萬	35 萬	35 萬
	營收	1,320 萬	1,620 萬	1,820 萬	比去年同期成長 15%
	稅後每股盈餘	0.45 元	0.8 元	0.66 元	

— 台灣總公司營收



— 美國分公司營收





第三章

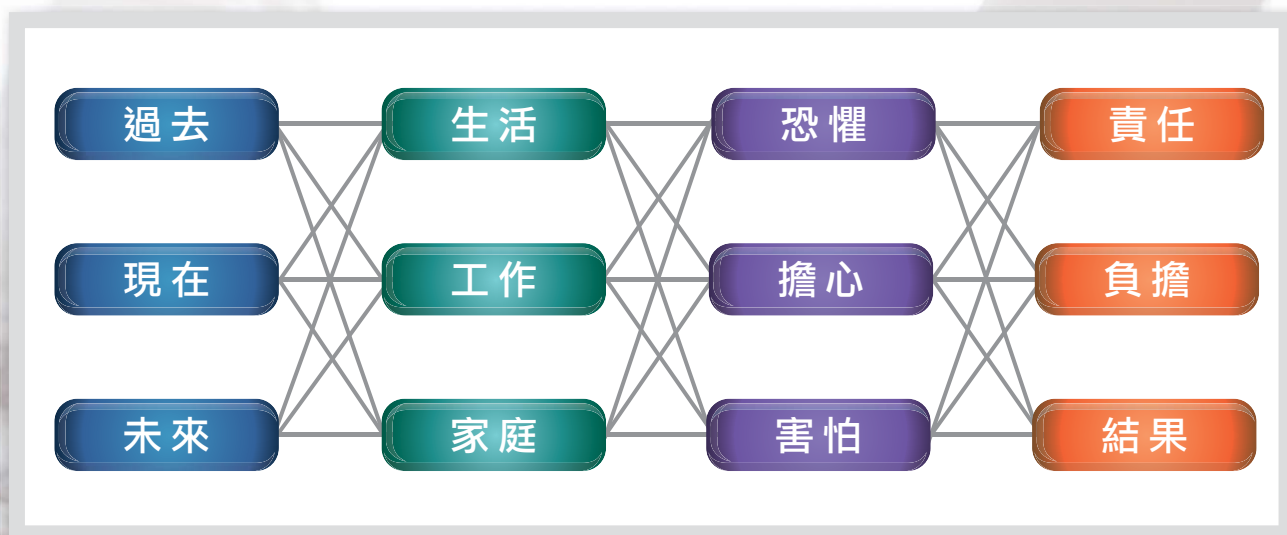
需求分析

第三章 需求分析

就家庭背景與財務概況的分析來看，馬克一家人生活美滿，父母親能獨立照顧自己，兩個兒子日後亦不愁吃穿，加上有豐厚的經濟來源做為後盾，可以說是人生的勝利組。然而，在看似一切美好的生活與工作中，有什麼事情是馬克和雅婷需要去面對與解決，以滿足其內心的感受呢？

財務規劃的目的，在於運用所擁有的事業與資產，來完成心中的夢想及解決可能面對的問題，創造心理與實質層面的滿足。因此規劃的方向，可以透過**喚醒客戶需求的探詢表**（如下表），就個案中馬克和雅婷的角度來看：在**過去／現在／未來**的人生階段中，面對著**生活／工作／家庭**，有什麼事情是潛藏在心中的**恐懼／擔心／害怕**，而這些事情如果沒有處理或安排，將承擔什麼樣的**責任／負擔／結果**？可能的夢想是什麼？思考從案例中所透露出的訊息，馬克和雅婷要解決優先的問題，並透過正確的規劃建議，讓馬克和雅婷獲得內心感受上最大的滿足。

— 喚醒客戶需求探詢表



依據案例的角色背景與內容，有四件事是馬克和雅婷所面對需要優先考慮的，分述如下：

優先處理事項	需求分析	財務規劃議題
國籍問題	__內心有所疑惑：2012 年已有資格取得美國公民身份，但因 FATCA（肥咖條款），遲遲不了解是否入籍美國對未來財務規劃的影響。 __小孩已為美國公民。	__是否要放棄綠卡，放棄有何影響？ __持有美國公民身分對稅務與購屋影響？
公司發展	__現有的事業是父親一手開創，對自己開創未來事業發展的憧憬？ __年底回台灣時要與大哥對公司發展方向討論定案。	__在大陸公司上市規定。 __是否要在大陸上市？ __是否要接受中國私募基金入主？ __美國公民身分對大陸上市公司的影響？
購屋置產	__從雅婷的成長經歷可知，追求安全感對她而言很重要，要達到讓媽媽及兩個小孩都有房子可住，故第三間房子一定要買。 __對投資很陌生，除了購屋與定存外，沒有其它投資行為。	__第三間房子購買是否會有房屋稅問題？ __誰的名義購買較為恰當？
保險與教育基金規劃	雅婷解決內心不安全感的方法，其中之一就為自己與家人購買保險，並做為小孩的教育基金準備。	購買保險之後並未定期檢視，是否能滿足家庭應有的保障需求？



第四章

財務規劃內容

- 一、國籍身分規劃
- 二、公司發展規劃
- 三、房產規劃
- 四、保險與教育基金規劃
- 五、未來規劃藍圖綜合建議

第四章

財務規劃內容

一、國籍身分規劃

馬克與雅婷對是否要入籍美國及後續稅務問題感到疑慮，也認為將牽動到整體財務規劃方向。事實上，馬克一家人已在美國居住與成立公司，已達到受 FATCA 所規範的要件。因此，在國籍問題的規劃上，應讓馬克與雅婷清楚了解 FACTA 對其在理財規劃的影響及因應措施，至於是否入籍美國的問題並非關鍵。

茲將馬克與雅婷所可能面對的問題與說明整理如下，並附上 FACTA 相關資訊於後：

序	問題	說明	因應措施
是否受 FATCA 規範？			
1	哪些客戶會受 FATCA 的影響？何時開始會受到影響？	■ 美國公民或美國稅務居民即受 FATCA 影響。 ■ 自 2014.7.1 起開始執行客戶身分確認。金融機構會主動聯繫受影響之客戶，請客戶提供足以確認身分狀態的資訊或文件。如果確定客戶確實具美國身分，在取得客戶同意的前提下，將於 2015.3.31 前向美國呈報客戶的帳戶資訊。	■ 確認已符合美國稅務居民身分。 ■ 2014.7.1 起應提供確認身分狀態的資訊或文件。
2	什麼是美國人士？	美國公民、美國居民、美國公司。	確認已受 FATCA 規範。
3	什麼是「美國居民」？	持有綠卡；或當年在美國境內停留天數 ≥ 31 天，且（當年在美國境內停留天數 $\times 1$ + 去年在美國境內停留天數 $\times 1/3$ + 前年在美国境內停留天數 $\times 1/6$ ） ≥ 183 天。	確認已受 FATCA 規範。

序	問題	說明	因應措施
4	現在放棄美國國籍是否就不受 FATCA 影響？	倘客戶目前決定放棄美國籍，在美國政府同意前，會對放棄者的資產、所得進行全面性的檢視，客戶若有積欠稅款，須繳清後才可進行後續棄籍程序；即使沒有積欠稅款，放棄美國籍仍須繳納棄籍稅。棄籍稅是將個人持有之資產視同以市價全部清算而可取得之金額來計算資本利得稅，詳細適用規範可參考美國國稅局網站。	說明以馬克一家人現況而言，入籍與否已不重要，重點在財務規劃上應有所因應與注意。
5	客戶沒有美國國籍，但是現在在美國工作／求學／居住，這樣會受 FATCA 影響嗎？	倘符合美國居民身分，即會受到 FATCA 影響。金融機構會請客戶填寫 W-9 表格及申報同意函。	與金融機構往來需填寫 W-9 表格及申報同意函。
6	如果客戶不願意配合 FATCA 規範，會連坐到在美國的家人嗎	目前 FATCA 法案並未包含對家人的懲罰。	對小孩不產生影響。
對公司未來發展			
1	倘法人客戶是美國註冊的公司，但負責人是台灣人，這樣還是會審查嗎？	只要是於美國註冊的公司，即應提供 W-9 表格，與負責人身分無關。	公司未來發展仍受 FATCA 規範。
2.	如果客戶把錢移到大陸？	大陸正在與美國洽簽跨政府協議，日後大陸金融機構仍會依 FATCA 執行客戶審查。	生產據點在大陸，無論未來是否在大陸上市，皆需對 FATAC 規範預作準備。
購屋置產			
1	客戶買賣不動產，是否算是金融帳戶？	目前 FATCA 規範並未將不動產列入金融帳戶的定義中，因此金融機構在審查客戶帳戶門檻時，不會計入客戶的不動產價值。	不動產不列入金融帳戶計算。

序	問題	說明	因應措施
保險規劃			
2	具美國身分的客戶只有台幣保單，這樣還會受 FATCA 影響嗎？	FATCA 對保單持有人的審查不分幣別，均受 FATCA 影響。	填寫 W-9 表格及同意函。
3	要保人具美國人身分，但受益人非美國人也受影響嗎？	FATCA 規範的「保單持有人」包含要保人及受益人，故保險公司也需對受益人執行身分確認。	填寫 W-9 表格及同意函。
4	倘客戶是透過銀行購買保單，這是算銀行或保險公司的金融帳戶？	算保險公司的金融帳戶，因此不會計入客戶在銀行持有的總資產，但會計入客戶在保險公司的總資產。	保單仍列入總資產計算。
5	保險公司需要向美國申報哪些保單？	只有「特定美國人士」及「被動收入（註）> 50% 且被任一特定美國人士持股超過 10% 以上的外國公司」所持有的保單須申報。且申報前須取得客戶同意書，才會申報。	填寫 W-9 表格及同意函。
6	保單的申報項目為何？	■ 保單持有人名稱、地址以及籍編號 ■ 保單號碼 ■ 保單現金價值 ■ 前一年支付給保單持有人的金額	保險規劃參考。
7	報給美國的保單現金價值是否會扣除保單借款金額？	在 FATCA 規範下，資產與負債不能相互抵銷，故保單現金價值不可扣除保單借款金額。	保險規劃參考。
8	高資產戶保單價值的計算基準日？	100 萬美元的審查門檻，初次係以 2014.6.30 之價值計算，之後係以每年年底金額為計算基準。	保險規劃參考。

註：「被動收入」泛指財務操作收益，包含股利、利息、租金、年金、處分資產（包含金融資產、衍生性金融商品、及任何商品）之利得、外幣兌換利益、名目本金契約下的淨收入、具現金價值保單的給付。

二、公司發展規劃

AM 公司由唐氏兄弟繼承家業後，事業版圖不斷擴大，為使企業能夠拓展更多元市場並永續經營，中國大陸廣闊的幅員是一塊很大的機會。雖然 AM 公司在廣東已有生產據點，但是公司產品擁有世界領導廠商的聲譽，卻尚未於中國大陸打響，因此，考量是否於大陸上市或引入中國私募股權基金，是一投入中國市場不錯的選擇。另外，家族企業若要長久經營，並防止股權外流或損失，採取「股東互保」將更能兼顧公司發展與保障股東權益。

一 公司是否到大陸股票市場上市？

自 2001 年中旬以後，大陸商務部及證監會即陸續公布一連串鼓勵外資企業在大陸證券市場上市之相關規定，尤其自 2001 年 12 月 16 日加入世界貿易組織 WTO 後，正式揭開外資企業在大陸上市的序幕。但是由於大陸股票市場發展歷史，法令規章體系仍未完備，基本而言，目前綜合大陸證券市場複雜的法規規定，外資企業欲在大陸股票市場直接上市必須透過「三資企業」模式，才符合大陸所謂的國內企業（股份有限公司）上市條件。而三資企業即「外商獨資企業」、「中外合資經營企業」及「中外合作經營企業」。

■ 外商獨資企業

外商獨資企業通常經過 IPO 首次公開募股（Initial Public Offerings）進入 A 股、B 股市場，而在進入前其身分需改制為股份有限公司的型態後，由大陸證監會批准上市再直接進入 A 股、B 股市場。沒有國家股，所有的法人股均為境外發起人股。

■ 中外合資經營企業

以中外合資企業的身分上市是外資企業介入大陸股市最普遍的做法，其以外資作為發起人，與大陸本土企業的改制與上市，在符合大陸產業發展政策的前提下，經大陸證券監管部門核准上市。但在此情況下，外資通常處於第二大股東的相對控股地位，無法享有公司絕對的掌控權。

■ 中外合作經營企業

即通過併購或買殼大陸上市公司模式，而目前外資併購模式有「協議受讓上市公司非流通國有股或法人股的股權」、「認購上市公司所定向增發的 B 股股票、與上市公司成立合資公司」，「反向控制該上市公司」、「收購上市母公司」、「拍賣方式競價上市公司股權」、「於債權市場間接收購」、「吸收合併方式」等。

由以上三種模式，外資企業欲在大陸股票市場直接上市所需符合的條件包括：

- 1、需改制為股份有限公司，股份發需遵循法定程序並經國務院證券管理部門批准。
- 2、資本額需在 5000 萬人民幣以上。
- 3、自改制為股份有限公司後必須營業三年以上，且最近三年連續獲利，並附有註冊會計師審核的財務報表作為證明。
- 4、需符合股權分散標準。公司股本在 4 億人民幣以下者，持有股票面值達 1000 元人民幣的股東人不得少於 1000 人，且向社會公開發的股份比達 25% 以上。
- 5、外商企業在大陸上市後，外資股份占總股本的比得低於 10%。但外資持股比低於 25%，應繳回外商投資企業的批准（再視為外資企業），並辦理變更事宜。
- 6、必須要有獨立之產、供、銷體系，嚴禁存在正當的關交。發行人及控股股東及其全資或控股企業，進行產品銷售或原材採購方面的交易額，占發起人主管業務收入或外購原材額的比例，得超過 30%。
- 7、發起人與控股股東及其全資或控股企業，得存在同業競爭。因市場因素而導致無法避免的同業競爭，外資公司應提出解決同業競爭的具體措施。
- 8、外資企業進重大購買、公司合併或分、重大增資或減資等重大資產重組為，需在有關行為完成滿三年後，方可申請上市。
- 9、發起人首次公開發股票所籌集的資金，得超過上淨資產值的倍。

由於以上條件限制，AM 美國分公司資本額 35 萬美元尚無法符合，因此台灣總公司較具在大陸上市的條件，然而 AM 美國分公司如果透過增資管道，則能克服資本額資格不符問題。但是因「僧多粥少」之緣故（依據舊規定，在大陸股票上市是有所謂「指標」的限制），因此，在核准的過程中，雖然大陸口口聲聲說鼓勵企業股票上市，但是實際條件近於嚴苛，而且就 A 股上市來說，由於 A 股市場較 B 股市場相對的規範，而且成交值也遠超過 B 股市場，基於保護的心態，其指標通常都優先讓大陸國有企業所拿走。

— 台資企業在大上市可能面臨的風險

台資企業欲循大陸關法規上市，且符合台灣法規者，除可能遭遇大陸審批過程中的障礙外，尚可能面如下問題：

■ 改制為股份有限公司的困難

公司改制必須經過層層關卡，包括需取得原企業所在地的審批機關、商務部及工商政管局

的核准，由於大陸行政程序不透明，使得台商改制過程增添甚多困難。

■ 關聯交易及同業競爭

為避免上市公司用關係企業移轉帳戶利潤，編制不實財務報表，大陸在《關於擬發上市企業改制進調查的通知》中規定，改制後的公司得與控股股東從事相同產品的生產經營，嚴格禁止同業競爭。而採取「台灣接單，大陸生產」業務模式之台資企業具跨國背景，與台灣母公司的關係密切，可能因有跨國背景而作出關聯交易之行為。而按照大陸的相關規定：擬上市公司與控股公司間之關聯交易不能逾 30%，此對台資企業而言是一道極難逾越的關卡。

■ 大陸證監機關管理態度

大陸證監主管機關根據國務院要求及證券市場發展況，「總量控制限定家數」的管理辦法，亦即採取「配額」機制主導上市活動，形成政府主導的證券市場格局。故台資企業能否上市之關鍵在於是否有足夠之溝通管道，以獲得證券主管機關核可方有上市之可能。

■ 退出機制

為保護債權人的利益，大陸公司法第 147 條規定：「發起人持有的股份，自公司成之日三年內不得轉讓。且公司董監事、經理也應當申報持有股份，並不得於在職期間內轉讓。」大陸當局此種做法雖賦予大股東對公司營運上一定程度的義務與責任，可防範大股東藉上市將股票脫手套現、牟取，但卻同時將原始股東的資金凍結，造成退出機制上的極大限制。

■ 台灣政策

台資企業之母公司如已在台灣上市，並將大陸營收併入母公司，此時將大陸之業務在大陸證券上市，首先即要面對當年轉投資是否合法，是否向經濟部投資審議委員會報備，即有無超過投資上限等問題。

— 中國私募基金入主規劃

台灣自 2009 年 6 月開放陸資來台，其投資項目與範圍均有所限制，尤其針對新設立合資企業之參股限制，陸資企業持股比例不得超過 50%，目的在防止陸資取得部分企業的控制權。而台灣對陸資開放的產業中，集中於技術較為成熟之傳統產業，所以 AM 台灣總公司若為突破在大陸地區從事投資 40% 上限的限制，引入中國私募股權基金轉型實為不錯的選擇。

另外 AM 美國分公司因於美國本土註冊，因此中國私募股權基金欲入主，則先必須考量美國政府正呼籲立法通過，制止企業將註冊地遷往海外以降低稅率的做法，所以建議以 AM 台灣總公司規劃為主。而綜觀中國私募股權基金入主其優點有：

■ 提升企業投資大陸市場的效率

中國私募股權基金藉著其大陸深厚人脈、與熟悉相關當地法令、制度等專長，往往替被投資公司帶來龐大的附加價值，最常見的情況就是利用其國土內廣闊的人脈，為其投資之公司尋找適當之經營管理人才，由專業人士經營。另私募股權基金入主公司後，通常三到七年即獲利出場，因此會透過公司治理或其他方式努力提高公司的價值。

■ 加速產業整合提升競爭力

台灣目前的中小型企业面對大陸產業的競爭相當激烈，而且在缺乏品牌知名度情形下，中國私募股權基金的進入可將產業進行整合，以獲得更多的資源，進行更多的策略應用。

然而，引進中國私募股權基金也必需思考以下重要問題：

■ 管理階層併購（MBO）可能受限

中國私募股權基金如果計畫趨勢為先作 LBO 並結合管理階層併購（MBO），即私募股權基金與公司管理階層一起併購公司，管理階層全數留下，只是重新調整股權結構，因此該收購模式的成功率較高，但台灣家族企業色彩重，MBO 接受度可能會受限，因此收購的成功率將會降低，因而影響所有股東的利益。

■ 員工權益的保障

中國私募股權基金在有退場的壓力下，為了短期內追求最大的財務利益，重整公司的作法被視為現實與激進，如撤換管理階層、裁員等，將會影響相關人的權益，但透過企業改革才能繼續進行公司後續的規劃與整頓，因此要注意的是，保障員工到何種程度？經營階層及大股東在併購過程應有哪些限制？併購者本身又有何規範？要在保障員工權益與公司獲利兩者間找到平衡點，否則沒獲利又如何保障員工？

■ 內線交易、小股東的權益受損

中國私募股權基金在台灣收購案，只是由投資方和被併者決定、再送交經管會審定，在股東權益面完全缺乏補償方式與誠信義務的履行；且偶有被併公司管理階層涉及利益衝突賤賣公司，或利用併購期間進行內線交易，以換取私募股權基金之鉅額酬庸與不法利益，更使得小股東的權益受損。

■ 過度槓桿融資

中國私募股權基金的資金來源為私募款，而一般認為私募款是零成本，但其實其資金成本反而高於融資借款；因此私募股權基金投資，投資者認為自有資金比率愈低愈好，這也是私募股權基金以槓桿融資併購（LBO）向當地金融機構取得資金極為普遍的原因。因此當基金報酬低於借款成本時，可能會產生問題；且台灣近來存在許多超貸案，以及一些資產掏空的案件屢見不鮮。而海外入境的私募股權基金則因為具有資訊隱蔽的特性，有些來路不明的私募股權基金是否會成為「洗錢」的管道，則更需關注這個問題。

— 股東互保

隨著合夥事業之經營大行其道，企業之穩定性亦相對受到考驗，設若甲、乙、丙三人合資經營一事業，由於獲利不匪，股東們各擁鉅額資產，如其中某甲身故，其繼承人於遺產稅繳交之壓力下，不得不變賣股權以變現，而乙、丙又因一時無法籌措現金而無法將股權全數購入，則股權勢將流入外人之手。

如果採「股東互保」，以企業或當事人為要保人，將保費按股數比例分擔，股東家屬為受益人，受益人採協議領取保險金後即視同退股或以之繳納遺產稅，進而防止股權分散，當不失為維持企業經營形態的最佳方法。因此透過股東互保將有以下效益：

- 1、股權不會落入不適用的人。
- 2、保險金的給付是免稅（遺產稅、贈與稅）。
- 3、不必再尋找或籌資金買回其身故股東之股份。
- 4、確保股權價值，避免因籌措資金而造成股權出售損失。
- 5、信託資產指定受益家屬，保障身故股東家庭經濟生活。
- 6、企業租稅規劃（兩稅合一）。
- 7、預防公司資金短缺。

三、房產規劃

面需求分析時可以瞭解，雅婷考慮是否購買第三間房子，背後的意義是要達到讓媽媽及兩個小孩都有房子可住，讓從小的不安全感降到最低，縱然有其它的疑慮，如税金等問題，但建議第三間房子一定要買。

因不動產非金融帳戶，不受 FACTA 規範，是否入籍美國並非關鍵，而是要考慮的是如何買？以誰的名字買？

【建議】

- 1、為求日後有分配不均的疑慮，第三間房子總價同樣以 2800 萬（台中的房子）為標準。
- 2、因小孩目前還小，無法每年進行贈與以累積購屋資金，故應以雅婷名義購入，以達到一方面現在有租金收入，以後也可以留給小孩，預先幫小孩安排好，也讓自己放心。日後可考慮以房屋贈與或遺產方式移轉給小孩，保留彈性。
- 3、第三間房子購屋資金來源，建議來自金融帳戶，以現金或高額自備款購買，降低因 FACTA 而需申報金融帳戶的衝擊。
- 4、第三間房子的房屋稅：以台北市為例，根據北市府 2014.7.1 修正通過的「房屋稅徵收自治條例」，凡持有台北市非自住房屋在 2 戶以下者，每戶適用的徵收率均為 2.4%，持有 3 戶以上者每戶徵收率均為 3.6%。對雅婷而言，僅增加 1.2%，仍在可接受範圍。



四、保險與教育基金規劃

雅婷的保單自 2003 年購買後並未定期檢視，只想到幫兒子以保險方式規劃教育基金與增加馬克的保障，卻忘了自己也是家庭的重心。為符合一家人在投資理財上偏向保守的風險屬性，建議增加保險金額與教育基金準備，在規劃時應注意，馬克一家人兼具美國公民或居民身分，應填寫 W-9 表格及同意函。現有保單整理如下，以高資產家庭而言存在幾項缺口：

- 1、雅婷一般身故保障不足，僅有 300 萬，與馬克 1,116 萬差距 816 萬。
- 2、面對未來老年化社會未預做準備，無長期照護險規劃。
- 3、小孩教育準備，每人每年僅投入 50 萬，以每年投資報酬率 3% 計算，10 年總累積約 560 萬，無法支應國外就學與生活所需，且資金流動性不足。

單位：新台幣

被保人	公司	主要商品	購買時間	一般身故保障	意外身故保障	年繳保費
馬克	宏泰人壽	宏偉增額終身壽險	2009.7	116 萬	416 萬	316,892 元
馬克	中泰人壽	鑫吉利變額萬能壽險	2012.	1,000 萬	1,500 萬	105,800 元
雅婷	宏泰人壽	新終身壽險	2003.2	300 萬	500 萬	47,939 元
Kevin	中泰人壽	好得利外幣變額年金保險	2011	51 萬	51 萬	500,000 元
Jaden	中泰人壽	好得利外幣變額年金保險	2014	47 萬	47 萬	500,000 元
保費合計						1,470,631 元

【規劃建議】

- 1、**增加雅婷保障 800 萬，達到與馬克相同保額，共同承擔家庭責任：**建議購買宏泰人壽飛龍在天變額萬能壽險甲型（KVLA），以相對較便宜保費買到高額保障，又可享受全委帳戶穩定的操作績效。
- 2、**馬克與雅婷增購長期照護險：**以每月領取 3 萬元長期看護金，一年共計 36 萬為原則，做為支付看護人員費用來源。建議購買宏泰人壽瑪麗亞長期看護終身保險（LTC），當符合長期看護狀態時，可領取長期看護初次給付保險金 36 萬。

若被保險人生存且持續符合長期看護狀態，每年繼續給付長期看護保險金，給付次數與金額對應如下表：

給付次數	給付金額
第 1~5 次	36 萬
第 6~10 次	39.6 萬
第 11~16 次	43.2 萬

3、提高小孩教育基金準備金額：以躉繳方式購買宏泰人壽豐碩年年變額年金（VAH），該商品的基金平台除了具備佈局全球與績效穩定的特色外，還有月配息的收益分配，在準備教育基金上更具彈性。

規劃建議之【商品／內容／保費】總表

單位：新台幣

被保人	公司	主要商品	主要保險內容	年繳保費
雅婷	宏泰人壽	飛龍在天變額萬能壽險甲型（KVLA）	第一年一般身故保障： 800 萬	144,880 元
雅婷	宏泰人壽	瑪麗亞長期看護終身保險（LTC）	符合長期看護狀態時： ■ 初次給付 36 萬 ■ 每年給付 36 萬 ~43.2 萬，以 16 次為限	38,592 元
馬克	宏泰人壽	瑪麗亞長期看護終身保險（LTC）	同上	31,752 元
Kevin	宏泰人壽	豐碩年年變額年金（VAH）	月配息基金平台	500,000 元
Jaden	宏泰人壽	豐碩年年變額年金（VAH）	月配息基金平台	500,000 元
增加保費合計				1,215,224 元

增加保費支出為 121 萬，仍在每年家庭收支結餘 200 萬以內。

總保費支出為 147 萬 + 121 萬 = 268 萬，佔家庭全年收入 15.7%（268 萬 / 1,698 萬）。

以國人保費滲透度 18%（註）而言，尚屬合理，且符合馬克一家人偏好保守之風險屬性。

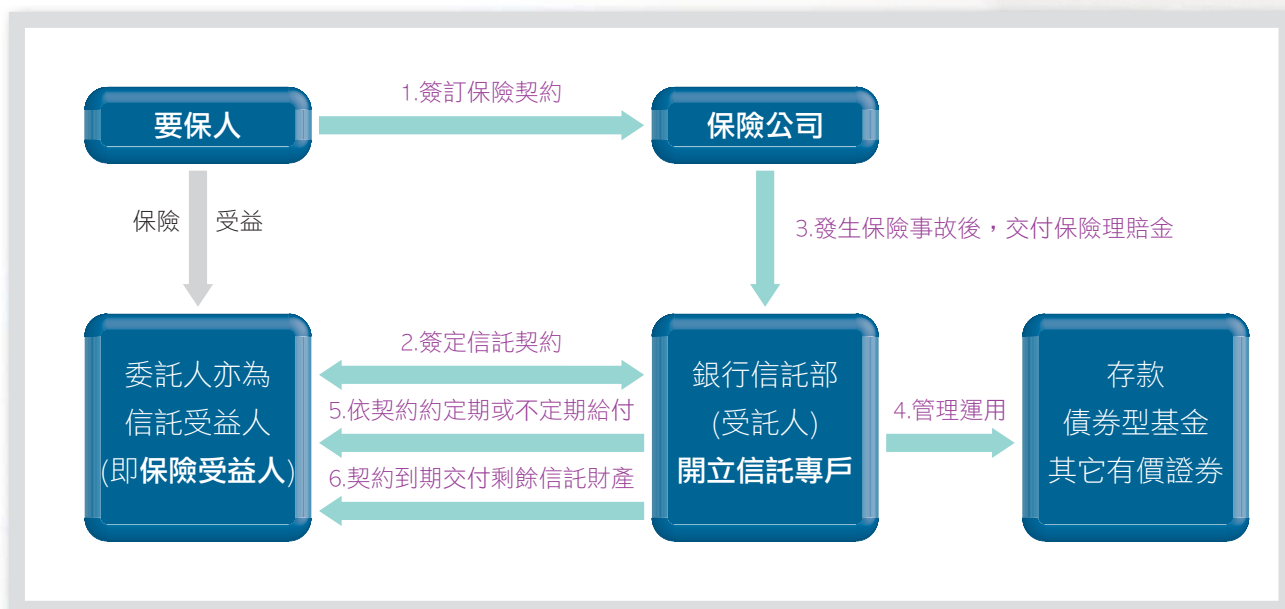
註：依保發中心 2014.5 統計資料

4、保險金信託：因兩個小孩年紀還小，為確保雅婷購買保險及幫小孩準備教育基金的用意得以實現，將不確定性降到最低，建議將保險金交付信託。茲說明如下：

保險金信託係由保險契約之受益人與銀行信託部簽訂信託契約，約定在所指定之保險契約約滿或發生保險事故後，保險理賠金由銀行信託部（即受託人）受領，並依據信託契約之規定，就該保險金由受託人保管運用並在信託期間定期或不定期將信託財產交付受益人。

其目的即是在保險要保人非必要不任意更動保單受益人之情形下，由保險受益人與本行信託部簽訂信託契約，俟保險理賠時，將委由保險公司將理賠金存入本行信託部為委託人所開立之專戶，再依信託契約之規定，代為管理、運用，並將所得之利益定期或不定期分配給受益人，直至信託期限屆滿時，將所剩之信託財產交還受益人為止。保險金信託具有下列優點：

- 1、由專業人員管理運用保險金，保障受益人利益。
- 2、定期或不定期撥付信託資金，保障遺族生活經濟無虞，並避免遭監護人挪用與侵佔。
- 3、信託財產與銀行自有財產分別管理，獨立安全。
- 4、定期報告信託財產內容，可確保信託財產之安全性。



具體做法如下：

- 1、信託銀行：建議選擇與宏泰人壽有實際保險金信託作業經驗之國泰世華銀行。
- 2、委託人：因保險金信託是由保險受益人擔任委託人簽訂信託契約，且同一張保單有多位保險受益人時，個別受益人需分別簽訂保險金信託契約。在本案例中，應由受益人 Kevin 與 Jaden 分別與國泰世華銀行簽訂信託契約，馬克（或雅婷）為法定代理人。如有需要，可另行指定信託監察人。

3、應具備文件：

- 委託人、法定代理人及信託監察人之身分證明文件（需驗雙證件），若委託人為未成年人，得以戶口名簿或戶籍謄本之影本代替。
- 保單首頁或彙總頁影本、保單信託批註影本（或保險公司出具之其他類似證明文件），批註或證明文件可後補。

五、未來規劃藍圖綜合建議

綜合以上財務規劃分析，就 AM 公司或唐馬克本人來說，若按本公司的建議結果，將呈現以下整體的建議與風險藍圖：

規劃方向	考量風險	建議措施
國籍身分	1、入籍美國後相關稅務問題 2、是否面臨 FACTA 相關規範？	馬克一家人已在美國居住與成立公司，已達到受 FATCA 所規範的要件。因此，在國籍問題的規劃上入籍與否已不重要，重點在財務規劃上應有之因應與注意。
公司發展	1、大陸上市面臨問題 2、中國私募股權基金入主後續問題考量？ 3、股權流失與損失風險規劃	1、AM 美國分公司若以增資方式，將解決資格不符合問題，但不論是總公司或分公司要於大陸上市，需注意相關規範與風險。 2、台灣總公司對於中國私募股權基金投資較為有利，但需考量併購後股權與員工權益等問題。 3、不論是大陸上市或選擇中國私募基金入主，股東互保將是公司永續經營、保有股權之最佳經營策略之一。
房產規劃	1、是否受 FACTA 規範？ 2、如何購置與以誰為名義？ 3、房屋稅問題？	1、因不動產非屬金融帳戶，故不影響。 2、為顧及分配均衡，第三間房子總價同以 2,800 萬元為主，並以金融帳戶之現金或自備款購買，以降低因 FACTA 而需申報的衝擊。另外，小孩尚小，無法每年進行贈與，故先以雅婷名義購置，日後再行移轉規劃。 3、依目前台灣「房屋稅徵收自治條例」，徵收率僅增加 1.2%，尚於可接受範圍。
保險與教育基金規劃	1、FACTA 的影響？ 2、雅婷身故保障不足？及雙親面對未來老年社會長照之風險？ 3、教育基金準備仍不足以支應美國生活所需？	1、規劃時需同時填具相關表單與申報事宜。 2、建議母親提高壽險額度外，另與馬克兩人需規劃老年長期看護的保險。 3、教育金的規劃以投資型保險商品為主，尤其以每月配息之變額年金為主。
保險金信託	兩個小孩年紀還小，需預防雙親無法實現教育階段之資金的風險？	規劃保險金信託，將準備教育基金的用意得以實現，並把不確定性風險降到最低。

第五章

後續服務

- 一、公司後續服務
- 二、全方位的增值服務
- 三、保持溝通渠道，定期風險評估及財務策劃適時調整

資產配置規劃及保險契約是由無形的建議及商品組成，賦予財務策劃書及保單生命力，則是本團隊全力以赴的重要目標，從財務規劃、保單招攬、收費服務、理賠服務及個案處理…等，本團隊以專業人才為根本，為客戶提供全方位的專業服務，且面對客戶各方面的差異化服務需求，亦積極開發快速、簡便、貼心及客製化的流程，提供客戶有效率的服務品質。

一、公司後續服務

— 快速且尊榮的投保流程

如同財務策劃建議所載，本團隊係由認識保戶（Know Your Customer），專人進行深入的需求訪，確認客戶的需求及進行各項評估後，提供最佳解決方案及解決方案的特點利益好處，本團隊務必使馬克及家人了解整體財務規劃建議及認識保險商品（Know Your Product）的利益與適合度後，再執行後續規劃及投保。

因馬克一家人在台灣停留時間有限，因此投保過程的快速服務及尊榮禮遇，是本團隊最重視的項目。

項目	服務內容
專人服務	快速安排體檢時間預約，協調訪視保戶的時間調配。 承辦進度的即時通知與控管回報。
保單製作與遞送	承保後立即製作保單，以最快時間遞送保單。
特約醫院體檢服務	快速通關且遴選配合度高的體檢機構，於完成體檢後的 4 個工作天即提供體檢報告。
特約醫師專業判斷	與特約醫師連繫，針對體檢報告做即時的研判，並在當天回饋研判結果。

— 多元貼心的服務管道

因應馬克一家人的狀況，本團隊建立有效率知悉並滿足客戶的各類服務需求，以方便、快速、多元的服務管道，使馬克能自行選擇喜好及合適的服務方式，來接受公司所提供的各項服務；因馬克一家人長期居住在美國，因此聯繫上可透過官網郵件服務員、手機 APP、公司總機、0800 免付費專線、電話語音留言…等管道來提出需求；當本團隊透過上述管道獲知馬克服務需求時，將會迅速辨認提供相關服務的最佳服務方式，並由本團隊內部先行完成跨部門的服務作業協調與準備，由單一窗口人員，以最短的時間，依許馬克指定的服務時間與方式，使用最佳的服務資源與工具，以 one-stop servicing 來完成馬克的服務需求。

針對服務過程的每一個環節，本團隊皆會運用客服作業系統進行服務過程的記錄與追蹤，確保客戶的服務需求被滿足；對於無法立即完成的服務事項，亦會指派專人專職進行差異化的研究與處理，並持續與客戶密切連繫。

— 專業健全的後續服務

馬克一家人居住在國外，回台灣時間不長，因此能運用專業的工具及定時主動提供服務，乃本團隊最重視的項目之一。

項目	服務內容
保單健檢	每年本團隊將指派保單健檢專家，為馬克投保的每份保單逐一檢視，並提供馬克保單健檢分析報告及調整建議。
保單總覽	馬克全家人所投保的保單眾多，可利用保單總覽功能，以要保人或被保險人歸戶方式，下載列印完整的保單一覽表，清楚掌握全部保單基本資料、保障額度，及保單價值資訊。
無紙化服務	透過線上網路平台，各項繳費資訊、保單重要資訊及帳戶價值通知單以電子郵件方式郵寄，可快速又安全的送達馬克專屬信箱。
理財商品定期報表	本團隊於每季及每年，可分別提供投資型保單帳價值，及外幣壽險保單價值準備金之資訊供馬克檢視，馬克並可依需求選擇以書面或電子郵件傳送資料，以隨時或快速掌握保單狀況。

— 方便多元的繳費管道

因馬克與家人長期居住在美國，保單的繳費管道，本團隊提供以下方便多元的建議，馬克可依便利性做選擇：

繳費方式	提供保戶的便利性
金融轉帳扣款	可提供台灣銀行的帳號，授權約定帳戶扣繳保險費，除可享有保險費的折減優惠，存摺帳戶亦有繳款紀錄明細，方便查詢及管理。
信用卡扣款	可提供只需提供授權信用卡代扣繳保險費，收到信用卡帳單再行繳款，可享受遞延付款的好處。
銀行匯款	馬克可在美國透過銀行匯款美元至公司特定帳戶，匯款後通知公司，由公司進行後續轉換台幣後入帳之服務。

— 迅速正確的理賠給付

馬克若有理賠問題及需求，雖居住在美國，仍可立即透過官網信箱 email，或撥打服務專線，本團隊將立即進行後續理賠服務。

類別	服務內容
快速理賠及諮詢	理賠專線服務說明，迅速寄送理賠文件進行理賠給付，給付明細說明與確認。保險事故醫療保健訊息的提供。
健康諮詢	提供馬克及家人專屬健康諮詢。
還本滿期金給付	給付日前兩個月通知，迅速匯款給付至指定帳戶，以利馬克理財規劃。協助馬克評估還本滿期時之資產配置與需求，提供再投保計劃。

二、全方位的加值服務

— 網路線上借款及 ATM 借／還款

台灣金融業、資訊業發展蓬勃，網路使用率普及，為使各種屬性的客戶均可自由、快速的善用保單價值，靈活調整資金運用，本團隊已開發網路線上保單借款及 ATM 保單借／還款服務作業，馬克可用無紙化方式，用最快速的方式隨時取得資金，處理財務週轉事宜。

— 海外急難救助服務

預期馬克跨國經商及旅遊次數將日漸頻繁，本團隊特與國際知名急難救助公司合作，倘馬克及家人自台灣出境，若於離開台灣 90 天內，遇有緊急救助需求，僅撥一通電話即時得到全球最專業友善的協助；另舉凡醫療協助、旅遊協助、法律協助、道路救援等均為服務內容，馬克均可視此項服務為細心的秘書、貼心的好友，本團隊歸納服務項目如下：

項目	服務內容
醫療協助	■ 電話醫療諮詢 ■ 醫療服務機構之推薦 ■ 遞送緊急藥物 ■ 安排及負擔緊急轉送回國 ■ 安排及負擔未成年子女返國 ■ 醫療轉送或轉送回國前之住院期間病況觀察 ■ 代轉住院醫療費用及住院期間之病況觀察 ■ 醫療傳譯服務 ■ 安排住院 ■ 安排及負擔緊急醫療轉送 ■ 安排及負擔親友探視及當地住宿 ■ 安排及負擔復原期間住宿
旅遊協助	■ 接種及簽證資訊之提供 ■ 遺失行李之協尋 ■ 旅遊資訊 ■ 緊急資訊或文件傳送 ■ 緊急傳譯服務 ■ 遺失信用卡之協助 ■ 使領館資訊 ■ 遺失護照之協助 ■ 緊急旅遊協助 ■ 通譯／秘書服務之推薦 ■ 安排簽證延期 ■ 人道援助
法律協助	- 法律服務之推薦 - 安排代聘律師 - 保釋金之代轉
居家服務安排	家事服務、鐘點伴讀、到府作月子、居家修膳服務等推薦安排
免費道路救援	提供一年不限次數 30 公里免費道路救援，故障車輛現場乘員人數 3 人（含）以上者，可享免費乘員專車接送服務。

— 醫事服務加值服務平台

考量馬克平日可能因公務繁忙，疏於照顧個人健康，本團隊也特別規劃醫事服務加值平台，就像有位專屬的顧問醫生，在馬克及家人回台灣時安排進行健康的把關；另預期馬克前往對岸頻率增加，本服務亦能讓馬克於醫療必要時，能獲得安心放心的醫療照護安排。

類別	服務內容
中國大陸地區醫療服務	■ 於中國大陸十三個城市（北京、天津、武漢、上海、崑山、南京、蘇州、杭州、深圳、東莞、廣州、重慶、昆明）建立特別門診醫院網路，提供尊榮保戶 (1) 門診預約安排、(2) 國際 SOS 醫師電話醫療諮詢、(3) 交通協助、(4) 安排就診醫院之專人陪同。 ■ 提供中國大陸地區醫療費用代墊服務。
24 小時保健諮詢服務	■ 特約門診醫院、專科醫師推薦 ■ 門診預約及確認，交通安排 ■ 安排就診醫院之專人陪同 ■ 協助安排順利入院及提供病況觀察

— 建構行動智慧網

行動客服中心可突破時間、空間及人力的限制，藉由全方位且全年無休的資訊提供，讓馬克一家人輕鬆掌握個人保單需求及相關權益、隨時隨地執行資產配置管理諮詢，享受最貼心、便利等行動服務體驗。

類別	服務內容
行動保單服務	可有效率查詢保單內容，如基本資料、保費查詢、可貸款金額查詢、更改信用卡有效期限等服務。
緊急服務電話	可直接撥客服中心專線或海外急難救助中心
健康紀錄	提供輸入身高、體重、血壓紀錄功能，掌握各項數據之趨勢變化。
生活理財	提供國內外金融財經資訊

三、保持溝通渠道，定期風險評估及財務策劃適時調整

感謝馬克一家人賦予本團隊擔任財務體檢及目標策劃此重要任務，經本團隊充份與馬克一家人交換意見，並深入檢視馬克理財目標及可能面臨的風險與限制，業已酌情參考會計師、律師及投資團隊專業意見後，以本財務策劃書完整陳述達成馬克短、中、長期財務目標的各項建議，恭喜馬克一家人提早進行財務規劃，以現行財務策劃模擬，所提出的財務目標均能順利達成。

馬克為成功傑出的企業家，在全力擴展事業版圖、追求企業永續經營、累積家庭財富的同時，由於大環境瞬息萬變，須隨時掌握全球金融市場脈動，才有機會創造財富、管理財富、守住財富。本團隊在計劃開始後將持續與馬克一家人保持良好的互動與聯繫，每半年定期為馬克一家人檢視財務狀況與風險評估，並依風險高低及馬克風險承受度強弱，適時建議馬克合法進行風險規避、移轉或承擔；另因現今金融環境變化極為快速，本團隊將設定警示指標，隨時監控市場各類金融指數、利率狀況、匯率波動情形，主動為馬克的企業與家庭，進行必要的臨時性財務體檢，以免錯失資產配置調整最佳良機。

在規劃完成風險保障與資產配置等重要計畫後，如下還有幾項重要的課題，是必須考量到的：

- **基金投資部份：**以每年首季做為檢視規劃進度的時間點，在景氣與全球經濟發生變化時，會影響到投資組合效率，應視情況調整配置比例。
- **收益資產部份：**選擇價格波動性較低的標的，主要考量為孳息報酬率穩定，若遇到金融環境產生重大變故時，還是可能產生資產減損，建議多選擇 2 至 3 樣同性質的金融商品作為分散風險的配置。
- **流動性部分：**短期間難免會遇到重大支出情況時，除已建立貨幣市場組合有變現性佳的特性外，建議可以適時調整約當現金比例以應付流動性需求。
- **稅務的部份：**當有綜合所得與遺贈稅等相關問題時，我們會討論並提供稅務相關建議，以達到節省成本、合法節稅、資產保全並順利移轉下一代。
- **其他部分：**企業主公司的經營風險與盈餘成效，非本財務策劃書所能掌握，建議參考總體經濟數據、同業分析與企管顧問所提建議，做出綜合研判以為因應之道。

誠摯邀請馬克多加利用本團隊建構的多元服務管道，隨時與本團隊密切交換財務規劃意見，共創終身財富。

一、什麼是 FATCA

2010 年 3 月 18 日，美國總統歐巴馬簽署通過「獎勵聘僱恢復就業法案」，其中一個章節即為俗稱「肥咖法案」的「外國帳戶稅收遵從法案」（Foreign Account Tax Compliance Act, “FATCA”）。FATCA 的目的是為了讓美國國稅局（IRS）取得美國納稅居民在外國金融機構的帳戶資訊，以遏止美國納稅義務人利用他國帳戶隱匿資產。在 FATCA 規範下，保險公司所核發之具現金價值的保險契約或年金契約，亦屬帳戶的一類。

FATCA 要求所有外國金融機構均承諾執行下列事項：

- ___ 確認帳戶持有人是否具美國身分。
- ___ 在取得帳戶持有人同意的前提下，向 IRS 申報美國帳戶資訊。

倘外國金融機構未配合執行上開事項，外國金融機構的美國投資收入，將依 FATCA 法案被課徵 30% 的稅金。並且可能因為金融業務往來的限縮，而影響到對客戶的正常服務。此處之「外國金融機構」係指總部位於美國以外地區（含臺灣）的金融機構，包含壽險公司、銀行、證券公司、投信公司、期貨公司等。

二、對金融業的影響

FATCA 規範要求金融業者加強現有的客戶身份辨識規範，以辨識往來客戶是否具 FATCA 定義下的美國帳戶，並向 IRS 申報美國帳戶資訊。此外，金融業者亦需確認往來金融同業的 FATCA 身分狀態。

三、對保險業影響

保險業持續密切注意 FATCA 法案的發展，並以保全客戶及投資人權益，使其享有完整金融服務及可靠收益為主要考量。由於本國政府均已決定和美國簽訂跨政府協議，凡於本國營運之金融機構，包含本土及外商，均須配合實施 FATCA。在配合遵循的過程中，保險業將致力降低對往來客戶及金融同業的打擾，客戶及投資人權益將可在本公司妥適的遵循工作安排下獲得保障。

四、對保險公司客戶、受益人及往來金融同業的影響

FATCA 規範金融機構須確認往來對象是否符合 FATCA 規範，以使美國納稅義務人回歸美國稅務體制。因此，自 2014.7.1 起，保險公司開始確認既有保戶、受益人及往來金融同業之 FATCA 身分狀態，必要時將會主動聯繫，依 FATCA 規範請上開對象提供足以確認 FATCA 身分狀態的資訊或文件。

另一方面，自 2014.7.1 起，保險公司將會以調整後的審查程序，在投保時即向客戶確認其 FATCA 身分狀態，必要時將請客戶提供額外資訊或文件，以完成投保程序。根據 FATCA 規範，倘客戶或受益人確實具美國身分，保險公司須先取得當事人書面同意，才可向美國國稅局申報該客戶的保單資訊。倘當事人未及時提供書面同意，或未提供足以確認其 FATCA 身分狀態的資訊或文件，保險公司將不會向美國申報個別資訊，但須依 FATCA 規範，將當事人視為不合作帳戶持有人，並向美國國稅局申報本公司內的不合作帳戶總數及總價值。美國國稅局於接到不合作帳戶的匯總資訊後，得依跨政府協議，要求本國政府提供不合作帳戶的詳細資訊。





宏泰人壽保險股份有限公司
HONTAI LIFE INSURANCE CO.,LTD.