◀ 搜尋 20:34 11月11日 週三
Zoom
98%

CBWA-EP

跨境高端客戶
五大財稅盲點

專為2027年決心做Jumbo Case的
理財顧問而設

11 NOV 2026 · BRIEFING SESSION



舉手 聊天 問與答 顯示字幕 更多 離開

◀ 搜尋 20:42 11月11日 週三
Zoom
95%

CROSS-BORDER WEALTH ADVISORY

現場互動

關於Jumbo Case
你目前最難突破嘅係邊一關?

A 未能接觸理想客戶

B 就算遇到也難以開啟話題建立信任

C 就算打開話題也難以成交

引導：請在 Zoom Chat 輸入 A / B / C

舉手 聊天 問與答 顯示字幕 更多 離開

◀ 搜尋 20:46 11月11日 週三
Zoom
94%

CROSS-BORDER WEALTH ADVISORY

先搞清呢個問題

市場有冇你想要嘅優質客戶？是否足夠多？是否藍海市場？

如何接觸這批客戶？他們想解決什麼問題？痛點是什麼？

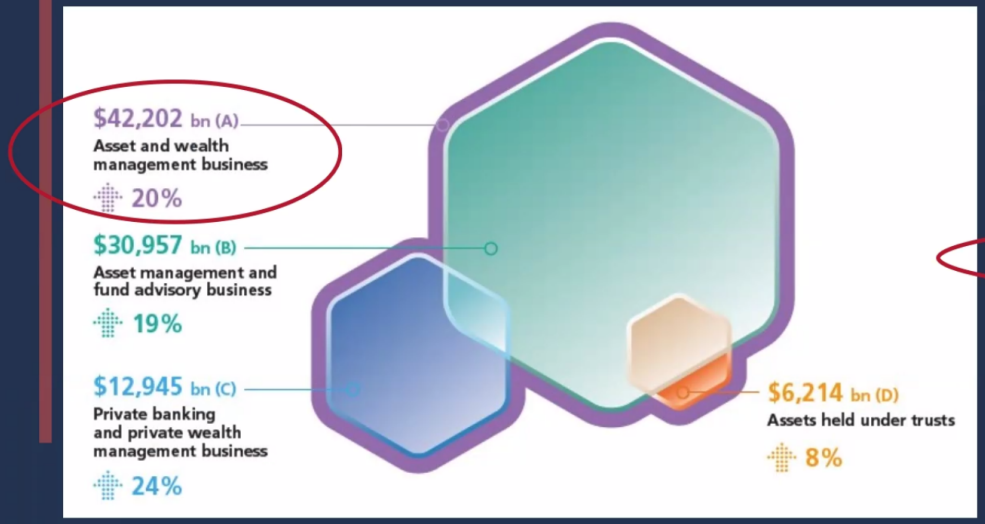
是否可以見面？能否轉化成業務機會？

舉手 聊天 問與答 顯示字幕 更多 離開

◀ 搜尋 20:47 11月11日 週三
Zoom
94%

CROSS-BORDER WEALTH ADVISORY

跨境客戶數據又如何?



Asset and Wealth Management Activities Survey 2025 by SFC

將2025年與2024年的長期業務新造保單保費進行對比，香港保險市場在2025年迎來了大幅度的增長。 环球老虎财经 +1

以下是**2025年與2024年的完整數據對比表**：

指標（長期新造直接業務）	2024年 全年	2025年 全年	按年變動 (YoY)
新造保單保費總額	2,198 億港元	3,309 億港元	**+50.6%** 大幅飆升
整付保費（躉繳）總額	約 934 億港元	**約 1,620 億港元**	**+73.4%** 強勁增長
分期繳費保費總額	約 1,264 億港元	**約 1,689 億港元**	**+33.6%** 穩步上升
躉繳保費佔比	42.5%	**48.9%**	上升 6.4 個百分點
新造保單總張數	108 萬張	**119 萬張**	+10.5%
全港毛保費總額	6,378 億港元	**8,270 億港元**	+29.7%

保單成為主要資產配置工具之一

舉手 聊天 問與答 顯示字幕 更多 離開

CROSS-BORDER WEALTH ADVISORY

CORE INSIGHT

點解高資產客戶要搵你

你的定位、內容與服務能力，
是否令客戶有足夠理由主動接觸?

CBWA-EP | BRIEFING SESSION

為何「跨境」是一個非常高效的切入點?

01

稅務身份改變

永居身份、國籍、稅務居民責任

02

資產回報受損

物業、股票、保單入息稅及增值稅

03

家庭財產安排

教育、退休、饋贈及傳承

跨境情境讓客戶的
多個財富問題同時浮現

◀ 搜尋 20:59 11月11日 週三
Zoom
91%

CROSS-BORDER WEALTH ADVISORY

跨境有錢客戶，真係咁難搵?

抑或你未掌握到方法?

舉手 聊天 問與答 顯示字幕 更多 離開


◀ 搜尋 20:59 11月11日 週三
Zoom
91%
CROSS-BORDER WEALTH ADVISORY
香港本地關於移民的數據
1. 新入境處「搶人才」計劃 收到600,000宗申請
2. BNO 簽證計劃，已經批出超過18.6萬宗
3. 加拿大救生艇，總共有46,000宗申請
4. 澳洲人才計劃接近4000宗申請
共83.6萬人
CBWA-EP | BRIEFING SESSION
舉手
聊天
問與答
顯示字幕
更多
離開


◀ 搜尋 21:01 11月11日 週三
Zoom
CROSS-BORDER WEALTH ADVISORY
四大熱門「中國出生移民」數據
美國249萬人留學轉永居、技術移民(EB類)
澳洲70萬人 獨立技術移民、僱主擔保、投資移民、留學轉永居
加拿大69.9萬人 省提名計劃(PNP)、聯邦快速通道 (EE)
英國18萬人 畢業新工作簽證轉換、技術工作簽證
共407萬人
CBWA-EP | BRIEFING SESSION
舉手
聊天
問與答
顯示字幕
更多
離開

◀ 搜尋 21:04 11月11日 週三
WeChat
Z-汪瑞霞 (坤坤) 傳來了一則訊息
現在
VPN 90%

CROSS-BORDER WEALTH ADVISORY

STEVEN STORY

2016–2026，一條由實戰走出來的路

2016 內地市場 65 城市



2017 服務內地 FO客戶



2020 疫情留港 重新出發



2024 跨界整合 健康轉折



2026 CBWA-EP 培訓系統



舉手 聊天 問與答 顯示字幕 更多 離開

◀ 搜尋 21:05 11月11日 週三
WeChat
B-盧卓輝Andy中醫 傳來了一則訊息
現在
VPN 89%

2016–2026，一條由實戰走出來的路

2016
內地市場
65 城市



2017
服務內地
FO客戶



2020
疫情留港
重新出發



2024
跨界整合
健康轉折



2026
CBWA-EP
培訓系統



舉手 聊天 問與答 顯示字幕 更多 離開

CROSS-BORDER WEALTH ADVISORY

美元30,000,000 保費收入

Jumbo Case 原則
收入配置 vs 資產配置





◀ 搜尋 21:07 11月11日 週三
Zoom
VPN 89%

從單一保險產品，到跨境家庭財富策略需求

01

身份與家庭

不同司法管轄區

02

資產與稅務

持有方式及潛在責任

03

傳承與保障

不同專業意見協調

客戶真正需要的，通常不是單一產品答案。

舉手 聊天 問與答 顯示字幕 更多 離開

◀ 搜尋 21:09 11月11日 週三
Zoom
88%

CROSS-BORDER WEALTH ADVISORY

2020 TURNING POINT

如果一夜之間失去原有市場，你會點做?

COVID 改變市場，
亦迫使我重新檢視執業模式。



CBWA-EP | BRIEFING SESSION

舉手 聊天 問與答 顯示字幕 更多 離開

◀ 搜尋 21:11 11月11日 週三
WeChat
B-盧卓輝Andy中醫 傳來了一則訊息
現在
VPN 88%



舉手 聊天 問與答 顯示字幕 更多 離開

◀ 搜尋 21:13 11月11日 週三
Zoom
87%



舉手 聊天 問與答 顯示字幕 更多 離開
Steven的螢幕

躉繳保費/投資
超過HKD 2億

保費／AUM 合計的歷史業務成果





舉手 聊天 問與答 顯示字幕 更多 離開

Steven的螢幕

◀ 搜尋 21:13 11月11日 週三
Zoom
87%

CROSS-BORDER WEALTH ADVISORY

我唔係靠一個產品

亦唔係單靠識人

真正值得拆解的，是重複出現的工作方法。

舉手 聊天 問與答 顯示字幕 更多 離開

舊有業務模式

Closing
催促成交

Fact Finding
挖掘需求

Phoning / Message
打電話

Natural Market / Referral / Cold Call / 洗樓 /
Nesting / COI / 商會 / 出 Post / 出片

7 Steps 跨境財富業務模式



01 Positioning 市場定位

我是誰?

點解要搵我?

我可以解決那些問題?



02 Branding 品牌呈現

我呈現出來的風格?

我創造的市場價值?

我的價值主張?



03 Marketing 宣傳管道

如何讓市場認識我?

讓那些客戶接觸我?

如何可以接觸我?

我選用那個平台?



04 Seminar 高效轉化

向目標群指出痛點

為什麼要選用我?

把群眾帶到個人諮詢



05 Paid Advisory 收費資訊

建立專業權威

把客戶問題放大

提供解決問題的方法



06 Wealth Restructuring 個案重組

舊有個案壓力測試

全新個案剖析及執行



07 Ongoing Management 持續管理

年度客戶背景回顧

產品及方案檢討

市場及政策訊息更新

由市場定位走到持續服務，串連獲客、諮詢、分析與執行。

CROSS-BORDER WEALTH ADVISORY

THE REAL GAP

當你專注
學習拍 Reels
用不同招數引流
銷售技巧及話術，然後呢?

Marketing 不等於 Advisory;
但兩者需要連接。

舉手 聊天 問與答 顯示字幕 更多 離開

CROSS-BORDER WEALTH ADVISORY

SEMINAR AS AN ENTRY

令客戶因為自身處境問題

從而認識你和你的專業。

講座的目的，不只是累積名單，而是識別合適的顧問關係。

CROSS-BORDER WEALTH ADVISORY

然後是第二個問題

優質跨境客戶要處理乜嘢痛點?

真正值得拆解的，是重複出現的工作方法。

◀ 搜尋 21:30 11月11日 週三
Zoom
VPN 83%

CROSS-BORDER WEALTH ADVISORY

FROM STORY TO METHOD

跨境客戶五個常見盲點

移民資格以及稅務責任 (Residency vs Tax Residency)

CBWA-EP | BRIEFING SESSION

舉手 聊天 問與答 顯示字幕 更多 離開

CROSS-BORDER WEALTH ADVISORY

FROM STORY TO METHOD

跨境客戶五個常見盲點

現有資產及現金流結構盤點
Balance Sheet & Cash Flow

CBWA-EP | BRIEFING SESSION

◀ 搜尋 21:36 11月11日 週三
Zoom
82%

CROSS-BORDER WEALTH ADVISORY

FROM STORY TO METHOD

跨境客戶五個常見盲點

目標國稅制下現有結構壓力測試
System Architecture Stress Test

CBWA-EP | BRIEFING SESSION

舉手 聊天 問與答 顯示字幕 更多 離開

◀ 搜尋 21:36 11月11日 週三
Zoom
81%

CROSS-BORDER WEALTH ADVISORY

FROM STORY TO METHOD

跨境客戶五個常見盲點

資產及現金流重組
Asset and Cash Flow Resturcturing

CBWA-EP | BRIEFING SESSION

舉手 聊天 問與答 顯示字幕 更多 離開

◀ 搜尋 21:38 11月11日 週三
Zoom
81%

CROSS-BORDER WEALTH ADVISORY

FROM STORY TO METHOD

跨境客戶五個常見盲點

資產及現金流重組
Asset and Cash Flow Resturcturing

CBWA-EP | BRIEFING SESSION

舉手 聊天 問與答 顯示字幕 更多 離開

CROSS-BORDER WEALTH ADVISORY

FROM STORY TO METHOD

跨境客戶五個常見盲點

新結構下的持續管理，
包括現金流，資產轉移及傳承
Ongong Financial Advisory

CBWA-EP | BRIEFING SESSION

CROSS-BORDER WEALTH ADVISORY

FROM STORY TO METHOD

跨境客戶五個常見盲點

新結構下的持續管理，
包括現金流，資產轉移及傳承
Ongong Financial Advisory

CBWA-EP | BRIEFING SESSION

◀ 搜尋 21:40 11月11日 週三
Zoom
81%

CROSS-BORDER WEALTH ADVISORY

香港保單在跨境財稅籌劃的用途

稅務居民	入息稅	資本增值稅 CGT	遺產稅	贈與稅
中國內地	保險賠款免稅，境外保單收益可能課稅	投資收益可能按20%課稅	暫無遺產稅，可作定向傳承	暫無一般贈與稅，可作財富轉移
美國	合資格保單可延稅，身故賠償一般免所得稅	保單收益一般按所得稅處理	可透過適當持有架構規劃遺產稅	轉讓保單可能觸發贈與稅
英國	保單內累積可延稅，提取或退保可能課稅	保單應稅收益一般不按CGT處理	配合信託可規劃遺產稅	贈與通常涉及7年規則
澳洲	符合條件可享10年保單收益優惠	合資格保單權益處置可獲CGT豁免	無遺產稅，身故賠償可作傳承	無一般贈與稅，轉讓資產仍可能涉及CGT
加拿大	符合豁免保單規則可延稅	保單處置收益通常按入息課稅	無獨立遺產稅，須考慮死亡時視作處置	無一般贈與稅，轉讓資產可能觸發視作處置

適用前提：個人持有的香港人壽保單，包括具現金價值的儲蓄型保單。實際待遇須視乎保單法律分類、保單持有人、受保人、受益人、稅務身份及交易方式。

舉手 聊天 問與答 顯示字幕 更多 離開

CROSS-BORDER WEALTH ADVISORY

保單在財稅籌劃上的功能

你有學習資源嗎?

你有實戰方法嗎?

◀ 搜尋 21:42 11月11日 週三
Zoom
80%

為何建立 CBWA-EP?

01 專業整合

財稅、法商、
資管、保險

02 人生轉折

重病康復後
思考專業傳承

03 經驗傳承

把實戰方法
整理成可訓練能力

我希望協助更多認真經營顧問事業的人

舉手 聊天 問與答 顯示字幕 更多 離開

◀ 搜尋 21:43 11月11日 週三
Zoom
80%

為何建立 CBWA-EP?

01 專業整合

財稅、法商、
資管、保險

02 人生轉折

重病康復後
思考專業傳承

03 經驗傳承

把實戰方法
整理成可訓練能力

我希望協助更多認真經營顧問事業的人

舉手 聊天 問與答 顯示字幕 更多 離開

◀ 搜尋 21:47 11月11日 週三
Zoom
79%

從接觸到收費諮詢，最後個案成交

01 獲取優質客戶

精準定位
高效宣傳
高轉化技巧

02 財富地圖展示

識別客戶問題
資產結構重組

03 跨界專家協同

識別法律、稅務及
投資及風控範疇
持續跟進及監察

我希望協助更多認真經營顧問事業的人

舉手 聊天 問與答 顯示字幕 更多 離開

◀ 搜尋 21:49 11月11日 週三
Zoom
78%

點樣幫到你做Jumbo Case?

01 財稅考慮

客戶面對跨境問題
顧問協助財產審視

02 法商考慮

客戶面對跨境資產配置的擁有權及行駛權，分配及傳承。

03 資產配置

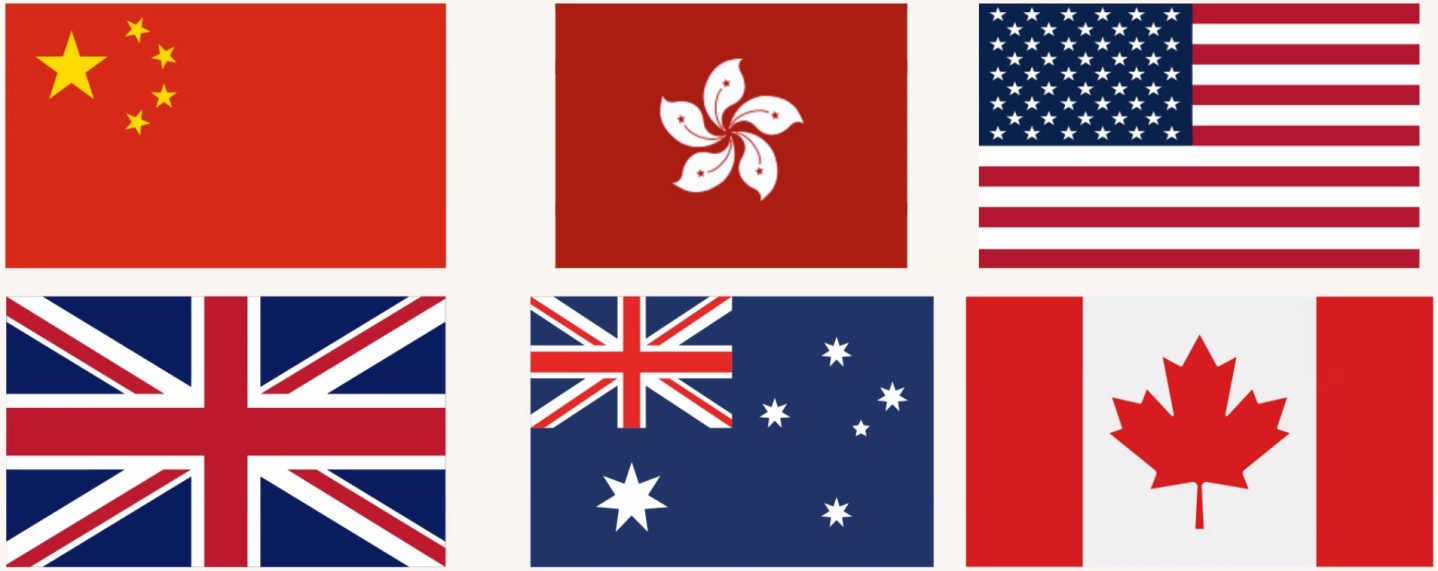
保單穩定回報
分配定向定點
保單稅法地位

重點不在一個人精通一切，而在於知道如何整合。

舉手 聊天 問與答 顯示字幕 更多 離開

◀ 搜尋 21:50 11月11日 週三
Zoom
78%

先決定：你想服務邊一類客戶？



不同客群，不同說法。

舉手 聊天 問與答 顯示字幕 更多 離開

◀ 搜尋 21:52 11月11日 週三
Zoom
77%

CROSS-BORDER WEALTH ADVISORY

真實個案：安徽女企業家陳總處理海外配置

01 稅務身份

出生於內地，離婚
女兒定居美國，擔
任普通話老師

02 企業考慮

輪胎製造企業
年收入人民幣15m
主要出口歐洲

03 個人及家庭考慮

國內物業 x 5
國內存款 RMB30m
香港物業 x 2
美國物業 x 1
HSBC HKD20m
香港股票 HKD5m
香港保單 USD1m

重點不在一個人精通一切，
而在於知道如何整合。

舉手 聊天 問與答 顯示字幕 更多 離開

◀ 搜尋 21:53 11月11日 週三
Zoom
77%

CROSS-BORDER WEALTH ADVISORY

真實個案：安徽女企業家陳總處理海外配置

04 客戶關心的議題及需求

1. 如何管理企業入息稅？
2. 如何分批把財產轉移給女兒？
3. 如何處理女兒的婚前財產？
4. 如何平衡國內單一人民幣和海外配置多元貨幣的波動？
5. 女兒不會接班，自己又臨近退休，怎樣處理企業的價值?

重點不在一個人精通一切，
而在於知道如何整合。

舉手 聊天 問與答 顯示字幕 更多 離開

◀ 搜尋 21:53 11月11日 週三
Zoom
77%

CROSS-BORDER WEALTH ADVISORY

真實個案：安徽女企業家陳總處理海外配置

04 客戶關心的議題及需求

1. 如何管理企業入息稅？
2. 如何分批把財產轉移給女兒？
3. 如何處理女兒的婚前財產？
4. 如何平衡國內單一人民幣和海外配置多元貨幣的波動？
5. 女兒不會接班，自己又臨近退休，怎樣處理企業的價值?

重點不在一個人精通一切，
而在於知道如何整合。

舉手 聊天 問與答 顯示字幕 更多 離開

◀ 搜尋 21:56 11月11日 週三
Zoom
76%

CROSS-BORDER WEALTH ADVISORY

5 STEPS

跨境財富結構五部曲

1	2	3	4	5
稅務居民身份判斷	**家庭資產盤點**	**現有結構壓力測試**	**處置及重組**	**立案後的持續管理**
內地及美國稅務居民資產饋贈和傳承	分析貨幣、資產類別、年化波動及現金流	生前饋贈及傳承，面對兩地的稅務及潛在婚姻問題	考慮可以有穩定現金留意及定時定點並且據稅務優惠的架構，之後再套入資產配置。	每半年更新投資組合及政策方向。

舉手 聊天 問與答 顯示字幕 更多 離開

CROSS-BORDER WEALTH ADVISORY

5 STEPS

信託架構
私人銀行帳戶
多元貨幣保單
投資相連壽險
保費 USD 3m

CROSS-BORDER WEALTH ADVISORY

HOW TO THINK

不需要即時解答所有答案

但要知道發問的次序及重點。

識別問題、判斷優次、協調專業，才是專業顧問的基本功。

◀ 搜尋 21:59 11月11日 週三
Zoom
76%

不需要複製我的工作經歷

但可以學習我做判斷的方法

成功故事只是引證； **框架、工具與練習才是學習系統。**

舉手 聊天 問與答 顯示字幕 更多 離開

CBWA-EP

Cross-Border Wealth Advisor Empowerment Program

由業務建立、跨境分析，到真實個案應用。



◀ 搜尋 22:00 11月11日 週三

Zoom

75%

舉手 聊天 問與答 顯示字幕 更多 離開

四個課程核心目標

① 吸納高端客戶

由移民、海外資產、子女安排、企業出海及傳承等跨境場景，識別高資產客戶。

② 釐清複雜問題

由身份、資產、稅務、法律及家庭安排，建立完整分析框架。

③ 拆解並重整結構能力

掌握 Five Steps of Cross-Border Wealth Advisory，將一個客戶問題逐步拆解成完整財富規劃方案。

④ 建立大單及跨專業整合能力

由產品銷售，提升至問題識別、專業整合及方案設計，具備處理大型及複雜個案的能力。

◀ 搜尋 22:01 11月11日 週三
Zoom
75%

42小時，三個階段建立能力

01 ABS (16 hours)

Advisory Business System

02 CBS (26 hours)

Cross-Border Solution

03 Applications

20個個案與評估

由 Why / What，走到 How to Think / How to Do / Apply。

舉手 聊天 問與答 顯示字幕 更多 離開

◀ 搜尋 22:01 11月11日 週三
Zoom
75%

42小時，三個階段建立能力

01 ABS (16 hours)

Advisory Business System

02 CBS (26 hours)

Cross-Border Solution

03 Applications

20個個案與評估

由 Why / What，走到 How to Think / How to Do / Apply。

舉手 聊天 問與答 顯示字幕 更多 離開

◀ 搜尋 22:02 11月11日 週三
Zoom
75%

Advisory Business System (ABS)
獨特顧問定位及業務加速系統

01 如何建立獨特市場定位

02 個人品牌建立

03 高轉化講座式市場營銷

04 顧問式行銷技巧及重點



由 Why / What，走到 How to Think / How to Do / Apply。

舉手 聊天 問與答 顯示字幕 更多 離開

Advisor Business System (ABS)

16 Hours

Help wealth management advisors upgrade from product salespersons to unique wealth advisors, establish market positioning, a a professional brand and a customer acquisition system, and strengthen their ability to develop high-net-worth clients.

Topic	Hours	Content	Material	Expected Result
Market Positioning and Blue Ocean Strategy	2	• Current Status of Local and Cross-Border Wealth Management • Changes in High-Net-Worth Client Demands • The Distinction Between a Salesperson and an Advisor • Positioning of a Cross-Border Wealth Management Advisor	Workbook Positioning Canvas Case Study	Complete a personal positioning statement that can be shared on various social media platforms, including LinkedIn, Instagram, and Facebook.
Ideal Client Blueprint	2	• ICP Framework • Design of Buyer Journey • Pain Point Mapping • Client Language Database	Client Avatar Worksheet Pain Mapping Tool	Build an Ideal Client Profile
Consultative Needs Discovery Meeting	2	• Understanding Clients and Identifying Needs • Wealth Mapping: Discovery and Establishment • Consultative Questioning Techniques • Insightful Recommendations That Address Pain Points • Solution Mapping	Client Need Analysis Form Personal / Family Financial Statement	Mastering the Consultative Meeting
Proposal Submission and Closing	2	• Proposal Structure • Sales Follow-Up System • High-Value After-Sales Service	Proposal Template Standard Sales Follow-Up Process	Establish a Complete Sales Closing Process and After-Sales Service
Professional Branding Building	2	• LinkedIn Profile • Facebook / IG Page • Personal Bio Design • Authority Positioning	Bio Template Personal Story Framework	Complete a personal brand introduction
Content Strategy Design	2	• Top of Funnel • Middle of Funnel • Bottom of Funnel • Content Pillar	Content Calendar Reels Structure	Complete a 90-day content plan
Seminar Design	2	• Powerful Title Design for Seminars • Clarity Title Structuring • Design of a Magic Enrolment Process • Design of Registration Form with Screening Capability	Seminar Blueprint Enrolment Form Template	Complete Seminar Blueprint
High-Conversion Speech Structure	2	• Consultative Marketing Presentation Structure • Chosen and Well-Presented Techniques • Compelling Storytelling Design • Key Drivers for a Smooth Closing	PPT Template Presentation Checklist	Complete Seminar PPT outline

搜尋 22:03 11月11日 週三
Zoom
75%
舉手 聊天 問與答 顯示字幕 更多 離開

◀ 搜尋 22:03 11月11日 週三
Zoom
74%

Cross-Border Studies (CBS)
跨境財富規劃 - 方法與實踐技巧

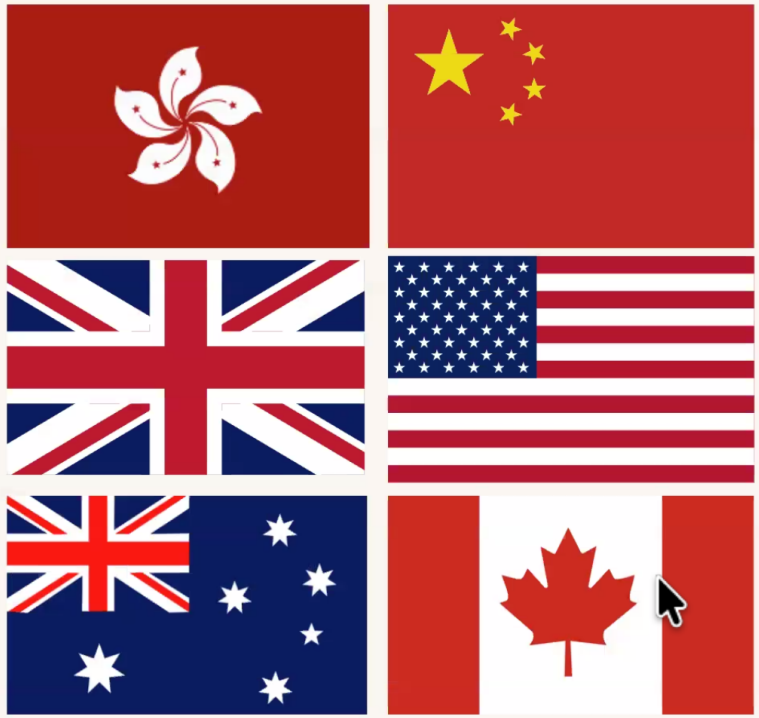
01 身份規劃與稅務居民概念

02 CRS與全球稅務透明的影響

03 跨國籍婚姻與家庭財產保護

04 跨境家庭資產傳承

05 跨境財富架構工具



由 Why / What，走到 How to Think / How to Do / Apply。

舉手 聊天 問與答 顯示字幕 更多 離開

◀ 搜尋 22:04 11月11日 週三
Zoom
74%

CROSS-BORDER WEALTH ADVISORY

TRAINING STRUCTURE

03 Applications
20個跨境個案分析

01 中國稅民海外投資規劃

02 中港人士移民英美澳加前期規劃

03 海外華人回流的全球配置佈局

由 Why / What，走到 How to Think / How to Do / Apply



Cross-Border Family Financial Review
跨境家庭財務檢視表

Understand where you are. Plan where you are going.

⚠ IMPORTANT NOTICE 重要提示: This questionnaire is designed to help us understand your family, assets, goals, and cross-border planning needs. Please inform us if any material information changes. All information provided will be kept private and confidential.

本問卷旨在協助我們了解閣下的家庭、資產、目標及跨境規劃需要。如所提供資料有任何重大變更，請通知我們。所有資料將被嚴格保密。

⚠ Personal Information Collection Statement 個人資料收集聲明: Your personal data will be used only for financial review and planning purposes, kept confidential, and disclosed to third parties (e.g. insurers, banks, legal / tax advisors) only with your consent or as required by law. Under the Personal Data (Privacy) Ordinance (Cap. 486), you may request access to or correction of your personal data.

閣下的個人資料僅用於財務檢視及規劃用途，並予嚴格保密；未經閣下同意或法律要求，不會向第三方（如保險公司、銀行、法律／稅務顧問）披露。根據《個人資料（私隱）條例》（第 486 章），閣下有權查閱及更正自己的個人資料。

1. Client Profile & Life Transition 客戶背景及人生轉變

Submission Date 提交日期	____ / ____ / ____ (dd / mm / yyyy)
Client Name 客戶姓名	
Date of Birth / Age 出生日期 / 年齡	____ / ____ / ____ (dd / mm / yyyy)
Mobile / WhatsApp 手機 / WhatsApp	
Email 電郵地址	
Current Residence 現居地	
Intended Destination / Main Planning Jurisdiction 目標居地 / 主要規劃地區	
Target Date 預計日期	____ / ____ / ____ (dd / mm / yyyy)

Current Life Situation 目前人生階段

- ☐ Preparing to migrate 準備移居
- ☐ Already living overseas 已在海外生活
- ☐ Returning to Hong Kong 回流香港
- ☐ New to Hong Kong 新來香港
- ☐ Preparing for retirement 準備退休
- ☐ Children studying / working overseas 子女在海外升學 / 工作
- ☐ Family members in multiple countries 家庭成員分處不同國家
- ☐ Overseas property or investments 持有海外物業或投資
- ☐ Business succession / exit 企業傳承 / 退場安排
- ☐ Wealth transfer planning 財富傳承規劃
- ☐ Tax or residency planning concern 稅務或居民身份規劃
- ☐ Other 其他 _____

Primary Planning Objectives 主要規劃目標

- ☐ Retirement income 退休現金流
- ☐ Education funding 教育資金
- ☐ Tax efficiency 稅務效率
- ☐ Insurance review 保單檢視
- ☐ Family governance / trust 家族治理 / 信託
- ☐ Asset protection 資產保護
- ☐ Cross-border planning 跨境規劃
- ☐ Estate / succession planning 傳承 / 遺產規劃
- ☐ Liquidity planning 流動性規劃
- ☐ Other 其他 _____

Private & Confidential 私隱及保密 01 / 07

舉手 聊天 問與答 顯示字幕 更多 離開

CBWA-EP 課程正在申請英國資歷培訓 Training Qualifications UK (TQUK) Level 4 認證

英聯邦54個成員國國家廣泛承認



舉手 聊天 問與答 顯示字幕 更多 離開

◀ 搜尋 22:06 11月11日 週三
Zoom
74%

裝備一套高效獲客技巧

- Positioning + Branding ： 建立市場定位
- Marketing + Seminar ： 用專業內容接觸客群
- Paid Advisory + Revenue ： 建立服務及商業模式

目標：設計自己的顧問業務流程。

舉手 聊天 問與答 顯示字幕 更多 離開

◀ 搜尋 22:07 11月11日 週三
Zoom
74%

CROSS-BORDER WEALTH ADVISORY

PHASE 2 · CBS

懂得分析跨境家庭財富問題

- 移民身份與稅務居民
- 資產、保險、信託及傳承結構
- 識別風險、形成建議範圍與專業協作

目標：由零碎知識，走到有結構的分析。

CBWA-EP | BRIEFING SESSION

舉手 聊天 問與答 顯示字幕 更多 離開

◀ 搜尋 22:07 11月11日 週三
Zoom
73%

應用與實戰

01

20 CASES

不同身份與財富情境

02

DISCUSSION

分析、比較與反思

03

ASSESSMENT

個案應用及能力檢視

要掌握方法，就要練習。

舉手 聊天 問與答 顯示字幕 更多 離開

CBWA-EP 適合你嗎?

適合

- 決心2027突破最大單紀錄
- 重視基本功與解難能力
- 願意練習、改善判斷
- 熱愛財富管理與長期服務

未必適合

- 只求巧立名目
- 只想學短期促銷
- 只追求銷售話術
- 不願投入案例研究與實踐

CROSS-BORDER WEALTH ADVISORY

PROGRAM DETAILS

下一班 · 2026年12月8日開課

42小時

完整課程

三階段

ABS / CBS / APPLY

實戰教學

案例、討論、工具

◀ 搜尋 22:10 11月11日 週三
Zoom
73%

CROSS-BORDER WEALTH ADVISORY

EARLY BIRD

超級早鳥優惠

CBWA-EP · 12月8日開課 · 42小時知識基礎 + 20個個案研習

標準學費 HK$48,000

Early Bird HK$33,800

Super Early Bird HK$21,800

截止時間：11月12號 晚上9:00

超級早鳥優惠只有3名名額



Steven Wong 黃志雄

wa.me/stevenwong

官方商業帳戶

CBWA-EP | BRIEFING SESSION

舉手 聊天 問與答 顯示字幕 更多 離開

你嘅下一個專業階段，由邊一步開始?

Questions / Discussion / Registration

CBWA-EP | 8 DEC 2026

歡迎訂閱我的頻道

Instagram

@STEVEN.WONG.ASIA

Youtube

Facebook

◀ 搜尋 22:14 11月11日 週三

Zoom

72%

舉手 聊天 問與答 顯示字幕 更多 離開