11-11 跨境財富管理與高階客戶業務模式分享會紀要



講者以香港及跨境市場數據、個人實務經驗和客戶案例，說明如何從市場定位與專業內容出發，透過講座及收費諮詢發掘高階客戶，再以資產盤點、風險測試和跨專業協作處理跨境財富需求。分享後段介紹「Cross Border Wealth Advisor Empowerment Program」課程內容、安排及限時報名優惠，並提出若干明確後續事項。

市場趨勢與跨境財富管理機遇

講者認為，市場開發的起點不是從業員如何學做單、團隊如何支援，而是客戶需要解決甚麼問題。他建議從業員先確認目標市場是否有足夠的優質客戶，並以策略和專業服務脫離紅海競爭；他以「MDRT講勤力、COT講策略、TOT講思維」概括不同業績層次所需的側重。

講者引用證監會的 **Asset and Wealth Management Activity Survey** 指出，按其分享，香港資產及財富管理市場在2025年增長 **20%**；他預期2026年受港股回升及IPO活動帶動，增長可能更高。他說明，2025年的資料於2026年公布，而要掌握2026年全年資料，則要等到2027年公布。他以此支持自己的判斷：即使主流媒體對香港經濟看法審慎，資產管理市場仍具活力，香港仍是國際金融中心。

他亦指出，2025年躉繳保費較2024年增長**超過73%**。在他的觀察中，躉繳與按收入定額撥款的傳統規劃不同，動用的是客戶既有的積蓄和資產；客戶考慮保單時，亦日益將其視為資產配置、財稅籌劃或離岸配置的一部分。講者並形容香港是成熟的離岸保單市場，海外人士可將香港保單視為離岸配置工具。以上屬講者對市場及保單用途的觀點；他另提醒，具體財稅安排須視乎個別情況。

講者列舉的跨境人口數字包括：香港人才及投資移民相關政策收到**60萬宗申請**；BNO簽證計劃已批出**超過18.6萬宗**，加拿大救生艇計劃約**4.6萬宗**，澳洲人才計劃接近**4,000宗**，並稱相關人群合計涉及**83.6萬人**。他亦稱，中國出生但已取得外國身份的人士共約**407萬人**，其中美國**249萬**、澳洲**70萬**、加拿大**69.9萬**、英國**18萬**。講者據此認為，跨境流動形成一批具一定資源、同時面臨身份、稅務與家庭資產安排問題的潛在客群；上述數據為其分享中的陳述。

個人品牌、內容行銷與收費諮詢模式

講者對比傳統以自然市場、轉介、Cold Call、洗樓、商會或社交圈拓客的方式，認為單靠大量電話和關係開發日益困難。他提出的業務流程為：**清晰定位與品牌呈現 → 線上內容行銷 → 專題講座獲客 → 收費諮詢 → 個案分析與資產重組 → 持續管理**。核心不是先推銷產品，而是讓客戶因為自身處境與問題認識顧問的專業。

他以自身經歷說明這種模式：2013年開始開拓內地市場，2016年曾與券商及銀行合作，全年總保費達**3,000萬美元**；2017年開始營運Family Office，疫情期間轉向香港市場，並透過講座及內容重新建立客源。講者稱，他曾在香港舉辦**100場實體講座**，並以內容建立與陌生客戶之間的專業信任，而非依賴既有人脈。他亦提到，香港市場業務包含保費及投資，合計約**港幣2億元**，客戶多為原先不認識他的Cold客戶。

在品牌與內容方面，講者主張先釐清目標客群、解決的問題、服務價值及個人呈現方式，再選擇合適平台。他以Facebook接觸較成熟、具有家庭及財富決策需求的受眾；LinkedIn則用於企業合作、培訓或招聘相關曝光。他表示自己每週上載YouTube影片，分享人民幣、黃金、糧食等宏觀市場觀點，並提到新頻道經營約兩個月後，每日約有**2,000次觀看**。他反對只追求掌聲、讚好或轉發的娛樂性短片，認為應以能累積專業聲譽與個人品牌資產的內容為主。

講者主張以收費諮詢篩選客戶。他舉例表示，一般諮詢每小時收費**港幣5,000元**，講座後的諮詢優惠價約**港幣2,500至2,700元**，實際收費會因繁忙程度而異。客戶事前填寫家庭資產負債與現金流資料，顧問再按資產類別逐項了解，辨識問題並提出個案重組方向。講者認為，收費可讓客戶清楚知道服務不是免費推銷，也能篩選真正有意處理問題的人；他鼓勵以壓力測試和具體分析呈現風險，但不應誇大或硬性製造恐慌。

在複雜案件中，講者將顧問定位為案件負責人（Case Leader）：負責聆聽及界定問題、排列處理次序，並在需要時協調律師、會計師、投資專家等專業人士。顧問不必自行回答所有法律或稅務問題，但須懂得整合資源、帶領案件流程，而非單靠話術銷售某一產品。

跨境客戶的常見盲點與診斷流程

講者整理了客戶在跨境安排中常見的問題，並提出由身份、資產盤點到壓力測試及重組的分析次序。

1. **釐清移民資格與稅務居民身份。** 客戶往往先關注取得身份證、護照或永久居留資格，卻未必理解成為某地稅務居民後所承擔的責任。講者提醒，部分地區的稅務居民判定未必與是否取得當地身份完全一致；他亦以香港人長期在內地生活為例，提出居住達一定年期後可能涉及全球收入申報等問題。這些內容是講者的概括說明，個別判定須按相關法域規則及專業意見確認。

2. **盤點家庭資產與現金流。** 顧問應逐項記錄資產種類、所在地、買入時間及成本、現值、是否產生現金流，以及是否存在未實現增值。講者提醒，客戶移居後，原有海外或香港資產的租金、出售收益或增值，可能涉及居住地的稅務申報或計算；客戶未必能以移居當日的價值作為所有稅務計算基準。他亦指出，英國不同地域及美國不同州份可能適用不同規則，所在地細節不可忽略。

3. **按目標地規則進行壓力測試。** 在不調整現有結構的假設下，向客戶呈現可能涉及的稅務責任、婚姻或離婚時的資產分配，以及未立遺囑或未作傳承安排時的資產分配後果。講者認為，清楚展示風險後，客戶若進一步詢問可採取甚麼安排，才進入方案討論。

4. **評估資產重組與可用工具。** 講者主張按客戶的資產類別、稅務狀況及轉移目的，考慮具體工具與安排，並將保險視為可能用於財富配置、財稅規劃或定向轉移的工具之一，而非只看作銷售產品。他提醒，方案能否落實亦取決於顧問可使用的產品、公司支援和客戶實際情況。

5. **持續管理及代際傳承。** 講者認為，跨境個案的持續服務不應只更新保單分紅數字，還可跟進政策、稅制及家庭狀況的變化。他表示，依其經驗，十位處理跨境規劃的華人客戶中約有九位將下一代的選擇及資產傳承列為重要考量；因此規劃須同時考慮生前資產轉移與身故後的傳承安排。

講者亦以婚前及婚後財產為例說明，若父母資助子女置業，而子女婚後與配偶共同供款或將資金混合使用，資產可能引發所有權及分配爭議。他強調應及早辨識風險，並在需要時

交由適當的法律或稅務專業人士處理；分享中的例子不應取代個別法律意見。

安徽女企業家案例：跨境資產與家庭安排

講者分享一宗安徽女企業家陳總的個案。陳總在內地出生，已離婚，經營輪胎製造業，年收入約**人民幣1,500萬元**，訂單主要銷往歐洲。其女兒為美國公民，定居美國並任普通話教師，並非預期的企業接班人。

講者列出的資產包括：

- 內地有**5個物業**及**人民幣3,000萬元存款**，資產以個人名義持有。
- 香港有**2個收租物業**。
- 美國有**1個物業**，由女兒居住。
- HSBC帳戶約有**港幣2,000萬元**。
- 香港股票約有**港幣500萬元**。
- 香港保單約有**100萬美元**。

講者概述的客戶關注點包括：如何管理企業入息稅及歐洲訂單相關安排；如何分批將資產轉給美籍女兒，同時考慮女兒未來婚姻及婚前財產保護；如何在內地人民幣資產與海外美元配置之間取得平衡；以及如何處理企業的退休接班和價值安排。講者指出，企業稅務及跨境架構須與會計師等專業人士協作，不能只以保險產品回答全部問題。

該個案的分析次序包括：釐清內地與美國相關的稅務居民身份及贈與、傳承問題；盤點各項資產、貨幣、波動程度與現金流；就稅務及可能出現的婚姻情況進行壓力測試；再建立符合相關法域要求的架構，於架構內配置資產，並按講者所述每**半年**檢視投資組合及方向。

講者表示，個案最後涉及信託架構、私人銀行帳戶、多元貨幣保單及投資相連保險（ILAS）；他提到保單及相關金融工具部分以**300萬美元起步**，但沒有把其他資產類別計入該數字。講者藉此強調，成交不是突然出現，而是經由逐步問清問題、安排專業協作及建立可持續的案件流程而形成；顧問應先釐清客戶面對的是稅務、婚前財產、資產回報或轉移問題，再逐步處理，而非直接推銷「無敵方案」。

跨境財富顧問賦能課程與報名安排

講者介紹其課程 **Cross Border Wealth Advisor Empowerment Program**，表示課程旨在將跨界專業認知、個案分析方法及實務獲客流程整理成可學習的系統。他提到自己的經歷涵蓋保險、銀行保險、內地客戶服務、外部資產管理、Family Office、IFA及律師事務所合作，並表示希望把從零摸索出的工作方法轉化為培訓內容。

課程總長**42小時**，分為三個核心部分：

- **Advisor Business System（ABS）：16小時。** 涵蓋個人定位、品牌、內容行銷、講座及獲客流程，並安排流程操練。
- **Cross Border Studies（CBS）：26小時。** 涵蓋稅務居民身份、CRS、FATCA、跨國婚姻、家庭資產保護與傳承，以及保險等金融工具的應用。
- **20個跨境案例分析。** 講者稱案例主要分為中國稅務居民海外投資、中港人士移居英美澳加前期規劃，以及已有海外資產的華人回流香港或中國等類型。

講者表示，課程會討論六個國家或地區，並申請英國 **TQUK Level 4** 資歷認證；分享時稱申請仍在進行，並以香港Higher Diploma作大致參照，特別說明並非完全等同。他亦提到，學員須應考，並可能參與畢業典禮。課程並非只提供話術或短期促銷技巧，而是要求學員投入時間練習，學習拆解個案及協調專業資源。講者表示，課程適合重視基本功、希望深耕高階客戶市場並願意實踐的從業人員；若只為取得名目或尋求短期促銷，則不適合。

課程安排方面，講者宣布於**12月8日**開課，逢星期二下午上課，預計時間約為**下午2:30至6:30**，地點為尖沙咀好兆年堂，採實體小組教學，每班約**10至15人**。他表示粵語班不設固定Zoom課堂，但若學員因故缺席，會提供Zoom補課觀看安排。

課程原價為**港幣48,000元**；一般Early Bird價為**港幣33,800元**，優惠至**11月15日**。分享會當日另提供Super Early Bird價**港幣21,800元**，講者稱優惠只限當日參與者、名額**3個**，並於分享會後**24小時內、即明晚9點截止**；以付款作實。有意者須直接透過WhatsApp聯絡講者報名或查詢。

行動事項

講者（Speaker 1／Steven）

- [ ] 向與會者發送本次分享會的意見回饋表格。 - [明日]

有意報名的與會者

- [ ] 如欲報讀課程，透過WhatsApp聯絡講者報名或查詢；Super Early Bird價為港幣21,800元，限3個名額，以付款作實。 - [分享會後24小時內，即明晚9點截止]

全體與會者

- [ ] 訂閱講者的Facebook、Instagram及YouTube頻道，以接收其後續內容與市場觀點。 - [TBD]
- [ ] 按講者在分享會中的提示，截取指定簡報頁面（包括業務模式、客戶盲點及保單財稅用途等），並在聊天室以「OK」或「Good」確認。 - [分享會進行期間]

2026-11-11 CBWA-EP跨境高端客戶五大財稅盲點.pdf

> 日期和時間： 2026-11-11 20:44:30
> 地點：[插入地點]
> [插入標題]

跨境財富管理 躉繳保單 資產配置

主題

本次講座深入探討保險顧問如何轉型為跨境財富顧問。講者指出高淨值客戶關注從收入分配轉向資產分配，並面臨稅務身份、資產回報受損及傳承三大痛點。顧問應透過內容營銷與實體講座建立專業信任，採用家庭資產負債表進行壓力測試與結構重組，並整合法律與稅務等跨專業資源，以落實收費諮詢及大型個案成交。

要點

1. 客戶關注的是顧問能幫其解決什麼問題，而非做什麼單
2. MDRT講勤力，COT講策略，TOT講思維與境界
3. 證監會Asset and Wealth Management Activity Survey顯示2025年資產與財富管理增長20%，市場資金充沛
4. 保單已成為重要資產配置工具，躉繳整付保費增長超過73%
5. 傳統大單依賴客戶收入撥款，而躉繳保單動用的是客戶原有積蓄與資產
6. 躉繳保單多用於財稅籌劃，且香港已成為成熟的離岸保單配置首選地
7. FWD躉繳保單第三度打破健力士世界紀錄
8. 保險顧問需具備清晰定位、內容與服務能力，並可透過社交媒體（如YouTube）建立專業影響力
9. 跨境是高階客戶的絕佳切入點，客戶跨境時會同時面臨稅務身份改變、資產回報受損、家庭資產傳承安排三大煩惱
10. 香港與香港相關跨境市場中，講者提及新移民政策相關申請共六十萬宗；外流方面，BNO簽證計劃已批出超過十八點六萬宗，加拿大救生艇計劃四萬六千宗，澳洲人才計劃接近四千宗。講者將相關市場合計稱為八十三萬六千人，並指出其中有不少具財力及學識的人士。

金句

- "MDRT係講勤力，COT係講策略，TOT係講思維。"-- [Speaker 1]
- "我哋對住個客，個客係唔會理我哋做咗咩單俾佢。我個客係會關心，我哋可以幫佢解決到啲乜嘢問題。"-- [Speaker 1]
- "我係通過內容去建立同客戶一個專業嘅信任，而並不是通過關係。"-- Speaker 1 《本次講座逐字稿》
- "客戶問嘅問題已經唔係收入點分配，係講資產點樣分配。"-- Speaker 1 《本次講座逐字稿》
- "你長遠越浸，同埋你識得做啲內容，其實一路沉澱，你係越嚟越沉澱得你個 background 越嚟越厚。呢個係真係資產，呢個係個人嘅 good will 嘅資產嚟。"-- Speaker 1 《本次講座》
- "做好你嘅內容，做好你嘅 content。呢啲係你可以喺市場上面屹立不倒嘅原因嚟嘅。"-- Speaker 1 《本次講座》
- "我哋一定要專注marketing同埋advisory，我哋連結咗兩者嘅關係。"-- Speaker 1 《本次講座逐字稿》
- "我哋真系應對問題、解決問題，而唔去夾硬搵一啲佢都唔知道自己有問題嘅客，然後夾硬去disturb佢。"-- Speaker 1 《本次講座逐字稿》
- "一定要企出嚟做講座，因為你企得上臺就係你嘅權威。"-- [Speaker 1]
- "呢啲真係你越老越值錢，同埋識得講嘢係印銀紙嘅。"-- [Speaker 1]

章節和主題

普通單與大單（躉繳）的本質差異

> 普通保單通常基於傳統財務策劃，從客戶的常規收入中撥出部分預算，受限於客戶薪酬水平與經濟景氣；大單（躉繳保單）動用的是客戶的既有資產與身家財產，主要應用於資產配置與財稅籌劃。

- **關鍵點**
  - 普通單依賴客戶收入與支出計算儲蓄，經濟平滯時難以加單
  - 躉繳保單動用存量資產而非流量收入
  - 躉繳保單在內地客戶及移民潮背景下常作為財稅籌劃的核心工具
  - 香港作為成熟的離岸保單市場，躉繳整付保費增長超過73%
- **講解**

  傳統做法花費大量時間計算收入支出，當客戶收入有限或經濟打橫行時，難以持續提高保額且售後服務繁重；而躉繳保單直接切入客戶的既有資產與財富傳承需求，成為跨境與高淨值客群的資產配置主流。
- **Examples**

  > 香港FWD做出的躉繳保單第三度打破健力士世界紀錄，印證香港作為離岸保單配置市場的成熟度與吸引力。

    - 海外人士將香港保單視為其離岸保單配置首選
    - 透過大額躉繳工具實現資產集中配置與財稅規劃
    - 該類大單打破世界紀錄顯示高淨值客群對香港保險市場的認可

- **註意事項**

- 做普通單需留意客戶收入瓶頸及繁瑣售後

- 保費融資與資產活化需謹慎操作，避免在不適當時機造成客戶資產受損

- **特殊情況**

- 如果遇到經濟打橫行、客戶無常規預算的情況，應如何處理？應將切入點從常規收入儲蓄轉向既有存量資產配置與財稅籌劃的躉繳工具。

跨境高階客戶的三大痛點切入法

> 當高淨值客戶進行跨境流動時，會同時面臨稅務身份改變、資產淨回報受損以及家庭資產傳承重組三大核心難題，這是顧問切入高階市場的最佳機會。

- **關鍵點**

    - 稅務身份改變：涉及永居身份、國籍以及新居住地的稅務責任與遊戲規則
    - 資產回報受損：海外當地的入息稅、增值稅等會削弱物業、股票或保單的淨回報
    - 家庭資產傳承：涵蓋子女教育、退休規劃、在世轉移及離世後傳承的整體佈局

- **講解**

  跨境情境將多種複雜問題在同一時間集中爆發，客戶的煩惱增加三倍。財富顧問若能從稅務身份、回報保護及傳承規劃三方面協助客戶理順問題，即可建立高階信任並轉化業務機會。

- **Examples**

  > [Speaker 1] 接待湖北客戶開立私人銀行戶口，其首要考慮為稅務身份與徵稅規則；同時提及香港人透過BNO 5+1移民英國時，多數人不清楚當地入息稅與增值稅對淨回報的影響。

    - 湖北客戶跨境開戶首要釐清哪些收益需申報納稅
    - BNO移民英國面臨全新的入息稅與增值稅架構
    - 顧問需針對海外稅制重新規劃客戶資產以防淨回報受損

- **註意事項**

- 顧問必須明確自身定位與服務能力，促使高階客戶主動接觸

- 不可亂做資產活化以免傷及客戶資產

- **特殊情況**

- 如果客戶移居海外面臨高額入息稅與增值稅，應如何處理？應在客戶轉換稅務身份前，重新規劃其物業、股票及保單架構，防範淨回報受損並理順傳承安排。

跨境財富顧問的潛在客群與市場規模

> 講者以香港相關移民流動，以及中國出生、後來取得外國身份的人士數據，說明跨境客群的規模。其核心判斷是，這些人士可能兼具財富、教育背景和跨境安排需求，顧問應把他們視為需要處理跨境責任的潛在客戶，而不是只按移民目的地或單一產品分類。

- **關鍵點**

  - 香港相關的新移民政策申請，講者稱投資移民、高才通、優才專項合計六十萬宗申請；這是申請宗數，不應直接表述成已抵港人數。
  - 外流方面，講者提到 BNO 簽證計劃已批出超過十八點六萬宗，仍有人申請；加拿大救生艇計劃四萬六千宗；澳洲人才計劃接近四千宗。
  - 講者將上述香港相關的來去人流合計稱為八十三萬六千人；逐字稿中亦出現「八十三萬八十三點六萬人」的說法。
  - 講者引用的中國出生、取得外國身份人士數字為：美國二百四十九萬、澳洲七十萬、加拿大六十九點九萬、英國十八萬，合計四百零七萬。
  - 這群人士可能需要處理跨國或跨境稅務責任及資產傳承責任；講者提出，能夠移民的人士通常具備一定能力，因而可能是相對富裕、面對跨境問題的客群。
  - 講者指出，即使不以普通話服務、只專注 BNO、加拿大或澳洲相關客群，也有市場；能以普通話服務時，則還可接觸講者提及的六十萬宗新移民政策申請相關市場。

- **講解**

  講者先從香港本地及相關跨境流動切入，指出新移民政策申請與外流計劃都形成具規模的客群，再延伸至中國出生、取得外國身份的人士。這些數字用來說明市場並非只限於香港新移民，而是包括已移居海外、可能仍與內地有聯繫、並須處理多地責任的人士。顧問應據此辨識客戶的所在地、身份狀況與家庭安排，再理解其跨境財務需求；數字代表講者在課堂中引用的市場資料，不能把申請宗數直接當成實際移居人數。

- **Examples**

  > 講者提到投資移民、高才通、優才專項合計六十萬宗申請；外流方面，BNO 簽證計劃已批出超過十八點六萬宗，加拿大救生艇計劃四萬六千宗，澳洲人才計劃接近四千宗。講者將相關數字概括為八十三萬六千人，並指出這些人士中有具財力及學識的客戶。

  - 先區分來港申請與離港計劃，避免把不同類別的數字混為同一類申請。

    - 了解客戶的移民目的地與身份安排，辨識其是否需要跨境財務規劃。
    - 以此作為市場選擇和客群定位的依據，而非把總數直接當成已成交或已移居的客戶數。

> 講者引用研究數字：美國有二百四十九萬人、澳洲七十萬人、加拿大六十九點九萬人、英國十八萬人，合計四百零七萬名中國出生、取得外國身份的人士。講者提出，他們可能需要同時處理跨國稅務及資產傳承責任。

    - 先確認客戶出生地、現有身份及家庭成員所在地。
    - 再辨識其是否存在多地稅務、資產持有及傳承安排問題。
    - 將客戶視為需要整體跨境方案的人士，而不是只根據國籍或某一項金融產品提供服務。

- **註意事項**
- 六十萬宗是講者所述新移民政策申請數，不應誤寫為六十萬名已抵港人士。
- 講者所列的市場總數是課堂中的說法；逐字稿同時記錄了「八十三萬八十三點六萬人」及「八十三萬六千人」的表述。
- 市場規模數字用於說明客群潛力，不能等同於實際可接觸客戶數或成交數。
- 跨境客戶的身份、居住地及稅務責任可能不同，應按個別情況了解。
- **特殊情況**
- 如果遇到只熟悉單一目的地或單一移民類別的客戶，應進一步確認其身份、家庭所在地及跨境責任，不要只按移民目的地判斷需求。
- 如果遇到以申請數據估算客群的情況，應清楚區分申請宗數、批核宗數及實際移居人數。

跨境高資產客戶需求由保險延伸至家庭整體規劃

> 講者的服務經驗顯示，保險常是內地或跨境高資產客戶接觸顧問的起點，因為客戶較容易理解，也較感到安心、穩陣；隨著溝通深入，客戶的問題會擴展至移民及身份配置、保險以外的產品選擇、兩地稅務、婚前財產，以及整個家庭的跨境資產配置和傳承。

- **關鍵點**
    - 客戶一開始可能只想了解保險，但深入交談後會提出更多跨界別需求。
    - 身份配置及移民規劃可能與保險安排同時出現，顧問須識別兩者之間的關聯。
    - 客戶家庭成員可能分居不同司法管轄區，例如女兒申請美國移民、父母仍留在內地，因而需要考慮兩地稅法及資產安排。
    - 客戶可能詢問婚前財產如何處理；婚後財產的分配方式可能與婚前安排不同。
    - 服務重點應由單一保險產品逐步擴展至整個家庭的需求及跨境資產配置。

- **講解**

  講者分享，內地客戶最初以保險作為接觸點，因為資金不在熟悉的範疇時，保險較容易讓客戶感到安心。建立信任後，客戶會進一步提出身份配置、移民、稅務、婚前財產及其他產品配置問題。因此，顧問不能停留在最初的保險需求，而要透過持續了解家庭成員和資產狀況，辨識客戶是否需要跨境、跨專業的整體方案。講者舉例，一位客戶因股權投資累積五億人民幣身家；其女兒申請美國移民，但客戶家庭仍留在內地，令兩地稅務及婚前財產安排成為需要討論的議題。

- **Examples**

  > 講者提到一位客戶因股權投資累積五億人民幣身家。該客戶的女兒正在申請美國移民，但父母仍留在內地。客戶除了保險外，還關心兩個地方的稅法如何處理，以及女兒結婚前財產如何安排，因為結婚後財產的分配方式可能不同。

  - 以保險需求作為初步接觸點，了解客戶家庭與資產背景。
  - 確認女兒的移民身份及家庭成員所在地，辨識是否涉及不同地方的稅務責任。
  - 進一步了解客戶對婚前財產和婚後財產安排的關注。
  - 將需求從單一保險產品延伸至家庭層面的跨境資產配置，並按涉及事項尋求相應專業支援。

- **註意事項**

- 保險可能只是客戶初步接觸的產品，不代表客戶的完整需求只有保險。

- 不同家庭成員的身份和居住地可能造成跨境稅務與資產安排問題。

- 婚前財產與婚後財產的分配安排可能不同，應把客戶提出的家庭情況納入了解。

- 涉及法律及稅務問題時，不應把單一產品建議當成完整解決方案。

- **特殊情況**

- 如果客戶家庭成員分布於不同國家或地區，應先整理各人的身份、居住地與家庭關係，再了解跨境稅務及資產安排需求。

- 如果客戶詢問婚前財產或婚後財產安排，應辨識其法律性質及具體情況，並在需要時連結相關法律專業服務。

大型個案的核心：從收入分配轉向資產分配

> 講者指出，處理 jumbo case 時的重要原則，是把討論從客戶收入如何分配，提升至客戶整體資產如何分配。當客戶的問題已涉及資產配置、身份、家庭及跨境安排時，顧問需以整體資產和家庭需求為分析起點。

- **關鍵點**

    - 講者以其二零一六年的業績經驗說明，客戶的提問已不只是收入如何分配，而是資產如何分配。
    - 大型個案不宜只以某項產品或保費作為討論中心，應了解客戶整體資產配置需求。
    - 客戶的資產配置問題可能同時牽涉保險、移民身份、稅務、婚前財產及家庭傳承。
    - 講者將此原則視為 jumbo case 的重要原則，並提醒聽眾記住。

- **講解**

  講者將自己在二零一六年取得三千萬美金總保費的經驗，與客戶需求的轉變連結起來。客戶的問題由收入怎樣分配，轉為整體資產怎樣分配，反映高資產客戶需要的不只是單一保險產品，而是資產層面的規劃。因此，顧問與客戶溝通時應先理解其資產配置問題，再判斷保險或其他服務是否適合，而不是先假設產品就是需求。

- **註意事項**

- 區分收入規劃與資產配置問題，避免把大型個案簡化成單一產品銷售。

- 以客戶整體資產狀況及家庭需求為討論背景。

- 講者的三千萬美金總保費是其二零一六年的業績，不應誤述為客戶個人資產或收入。

- **特殊情況**

- 如果客戶的提問從收入分配轉向資產分配，應重新評估其需求範圍，並由單一產品討論轉為整體配置討論。

講者的跨境財富業務發展歷程與成果

> 講者分享其由內地渠道業務發展至 family office、香港跨境服務及培訓系統的歷程，並以不同階段的業績、合作模式與服務轉型說明如何建立跨境財富顧問業務。

- **關鍵點**

    - 二零一三年開始開拓內地市場；講者提及當時內地移民市場推廣美國移民計劃，並以「每個中國人都有個美國夢」作宣傳語。
    - 二零一六年，講者在內地市場與券商及銀行合作，從事渠道業務，曾到六十幾個城市；當年總保費做到三千萬美金。
    - 講者曾參與移民相關論壇及講座，也在內地講授慈善信託相關內容，並藉此接觸高資產客戶。
    - 二零一七年開始服務內地客戶，起點多為保險，後來發現客戶有更多跨界需求，於是開始營運 family office。
    - 二零二零年疫情期間，講者不再到內地，內地營運主要透過騰訊會議或 Zoom 處理；講者同時在香港重新出發並積極舉辦 seminar。

    - 二零二四年加入一間有內地背景的全球性律師事務所，開始進行跨界整合及與法律服務相關的工作。
    - 二零二六年成立 Cross Border Wealth Advisor Empowerment Program，講者稱之為賦能系統。

- **講解**

  講者以時間脈絡交代業務如何從內地市場起步：二零一三年開始開拓市場，二零一六年透過券商、銀行及論壇渠道取得業績，並曾走訪六十幾個城市；二零一七年因客戶需求超出保險範圍而開展 family office；二零二零年疫情中斷線下往返後，轉到香港重新建立業務；二零二四年加入律師事務所，進行法律相關跨界整合；二零二六年進一步建立培訓系統。講者強調，自己的分享來自親身經歷業績高峰、疫情期間失去市場及重新建立執業商業模式的過程。

- **Examples**

  > 講者二零一三年開始開拓內地市場，二零一六年與券商及銀行合作並走訪六十幾個城市，當年總保費為三千萬美金。二零一七年開始營運 family office。二零二零年疫情後不再到內地，改以線上會議處理部分內地業務，並在香港重新舉辦 seminar。二零二四年加入一間有內地背景的全球性律師事務所，二零二六年成立 Cross Border Wealth Advisor Empowerment Program。

    - 先透過內地券商、銀行與論壇渠道建立客源及業績。
    - 在服務客戶過程中，辨識需求已超出保險範圍，進而發展 family office 服務。
    - 面對二零二零年疫情造成的市場中斷，改用線上方式維持部分內地營運，並重新開拓香港市場。
    - 其後透過與法律服務相關的跨界整合，以及建立培訓系統，延伸業務模式。

- **註意事項**

- 講者的業績與發展經歷是個人案例，應保留其年份、合作模式與數字，不應推廣為所有顧問均可複製的結果。

- 三千萬美金是二零一六年的總保費；六十幾個城市是講者提及的走訪範圍。

- 疫情後的經營模式包括線上處理內地業務及在香港重新舉辦 seminar。

- **特殊情況**

- 如果跨境市場因外在事件而中斷，應重新檢視原有營運模式，評估線上服務及本地市場是否可作替代發展渠道。

以內容和講座建立專業信任，並透過收費會面篩選客戶

> 講者在疫情期間重新設計香港市場的經營策略，採用 one-to-many 的講座方式接觸陌生客群，以移民前財產規劃等內容吸引目標客戶，並透過專業內容建立信任。講座

> 後若客戶要進一步會面，講者採取收費模式，藉此篩選客戶。

- **關鍵點**
  - 講者認為 one-to-many（一對多）是有效的方式，但前提是要找到能吸引目標客群的話題。
  - 在內地使用過的講座題目為「內地高資產值客戶海外資產配置四大痛點」；講者表示自己喜歡以痛點作為題目，因為較能引起興趣。
  - 轉到香港市場後，講者改為服務移民去英國及澳洲的香港客群，舉辦移民前財產規劃講座。
  - 講者每星期在酒店舉辦講座，累積特定客戶群與相關知識；實體講座超過一百場，不計線上講座。
  - 講者指出，聽眾多數是陌生人，疫情期間亦戴口罩，因此難以單靠表情、笑聲或掌聲判斷講座是否成功。
  - 講者透過講座內容建立專業信任，而非依賴與客戶原有的關係。
  - 講座後客戶若要找講者進一步會面，需要付費；講者表示這種做法形成一輪篩選，且篩選相當成功。

- **講解**

講者在疫情期間失去內地線下市場後，先思考能否在香港繼續業務，並認為一對多講座是有效接觸客戶的方法。關鍵在於選擇與客戶需求相關的題目：在內地談高資產客戶海外資產配置的痛點，在香港則集中於香港人移民英國及澳洲前的財產規劃。講者累積超過一百場實體講座，透過內容讓陌生客戶認識其專業，而非靠既有關係。由於香港聽眾較含蓄，疫情期間又戴口罩，講者不能只依賴現場反應判斷效果；因此另以講座後的付費會面安排進一步篩選有需要的客戶。

- **Examples**

> 講者在香港以移民英國及澳洲的客群為主要服務對象，經常每星期在酒店舉辦移民前財產規劃講座，累積超過一百場實體講座，不包括線上活動。講座聽眾多為講者不認識的人；疫情期間聽眾戴著口罩，香港人即使覺得有趣也未必會笑或鼓掌，令講者難以從現場反應判斷成效。講座結束後，客戶若要與講者會面，需要付費，藉此篩選客戶。

  - 先選定具體客群，例如移民英國或澳洲的香港人士。
  - 設計與其移民前財產規劃需求相關的內容，藉講座一對多接觸陌生客戶。
  - 以持續舉辦實體講座累積特定客群與專業知識，而不是只依賴即時掌聲或聽眾表情評估成效。
  - 將講座後的進一步會面設為收費服務，篩選願意投入並有實際需求的客戶。

- **註意事項**

- 一對多講座需要先找到與目標客群相關的話題，不能只安排一般性內容。

- 聽眾沒有笑聲或掌聲，不一定代表講座失敗；講者指出香港聽眾較含蓄，戴口罩時更難判斷現場反應。
- 講者以講座內容建立信任，並不依賴與聽眾原有的關係。
- 講者提及的超過一百場是實體講座，不包括線上講座。
- 講座後的會面採收費方式，講者將其作為客戶篩選機制。
- **特殊情況**
- 如果講座現場缺乏笑聲或掌聲，尤其聽眾戴口罩或較含蓄時，不應只憑即時反應判定內容無效。
- 如果講座後出現大量進一步諮詢需求，可依講者所述以收費會面方式進行篩選，明確區分講座內容與個別服務。

投資移民的投資期限與 ILAS 鎖定期考量

> 講者指出，新投資移民有七年的投資期；若顧問推介 ILAS，產品鎖定期為五年。顧問應將客戶的投資安排與產品期限一併考慮，並留意市場上是否有更合適的方案。

- **關鍵點**
  - 講者提及新投資移民有七年的投資期。
  - 講者指出 ILAS 會鎖五年。
  - 講者提出，如果有更好的 offer，顧問可在市場上尋找或提出更合適的選擇。
  - 產品期限與客戶的身份及投資安排應一併評估，不應只因客戶是投資移民便直接假設某產品適用。
- **講解**

  講者把投資移民的七年投資期與 ILAS 的五年鎖定期並列，提醒顧問在接觸投資移民客戶時要檢視產品期限、客戶要求及其他方案是否匹配。講者沒有在逐字稿中進一步說明具體產品條款或替代方案，因此實際安排仍須按個案及產品資料核實。
- **註意事項**
- 保留講者所述的期限：投資移民七年，ILAS 鎖五年。
- 不要把課堂中的一般說明取代個別產品條款的核實。
- 應比較是否存在更適合客戶的方案。
- **特殊情況**
- 如果投資移民客戶考慮 ILAS，應先比較七年的投資安排與五年的產品鎖定期，並核實客戶是否接受相關期限及條款。

以主題內容及問題解決吸引特定客戶

> 講者提出，透過線上廣告及講座，圍繞特定主題吸引有相應需求的客戶。開發的重心不是依靠熟人關係或單純推銷產品，而是辨識並突出客戶的問題，再提供可行的解決方案；這是講者所說的 business model，也是取得優質關鍵客戶的工作方法。

- **關鍵點**
  - 線上廣告與講座可依特定主題吸引特定客戶。
  - 開發客戶時要突出其問題，並能夠解決問題。
  - 講者強調，業績不應只依賴識人或產品，而應拆解工作的具體方法。
  - 講者將「如何找到優質的關鍵客戶」列為首先要解決的問題。
  - 講者指出，保險或 IFA 從業者可能因業績壓力而沒有心力學習這類長期方法；若只追求快錢，便可能錯過長期累積的價值。
- **講解**

  講者先指出，以特定主題做線上廣告及講座，能接觸到對該主題有興趣或需求的客戶。接著說明，吸引客戶並不是單靠認識誰或推銷某個產品，而是要找出客戶面對的問題、把問題清楚地呈現出來，並提供解決方法。講者將這種可拆解、可學習的工作方式稱為自己的 business model，並以尋找優質關鍵客戶作為第一個要處理的問題。
- **註意事項**
- 內容與講座應圍繞清晰、特定的主題，讓目標客戶能辨認與自身需求的關聯。
- 銷售溝通應先理解並突顯客戶的問題，再說明如何解決。
- 不要把業務建立完全寄託在人脈或產品上；要掌握可重複執行的工作方法。
- 保險及 IFA 從業者可能承受業績壓力，但仍應重視長期能力與內容累積。

持續製作內容所形成的個人 goodwill 資產

> 講者鼓勵持續製作有價值的內容，因為內容在長期累積後，會使個人的背景與專業形象愈來愈厚實，形成個人 goodwill 資產。這種累積被講者視為能讓從業者在市場上長期立足的重要原因。

- **關鍵點**
  - 內容不是一次性的宣傳材料，而是可以隨時間持續沉澱的資產。
  - 持續製作內容能累積個人背景、專業形象及市場認知。
  - 講者把這種累積稱為個人的 good will 資產。
  - 講者鼓勵大家做好自己的內容與 content，並將其視為長期發展的基礎。
- **講解**

講者指出，從業者持續學習並製作內容，會令專業背景逐步累積、愈來愈厚。這種累積不是只為了短期取得業績，而是能成為個人的 goodwill 資產；講者因此非常鼓勵聽眾持續做好內容，認為這是能在市場上屹立不倒的原因。

- **註意事項**
- 應持續製作並累積內容，而不是只追求短期成果。
- 內容要能反映自己的專業背景與價值，並長期沉澱為個人資產。

講者分享的香港業績與客戶來源

> 講者分享，自己在香港的保費與 investment 合計做了港紙兩億；這個數字並非全部由保費構成，當中有 investment。講者表示自己有證監牌照，並稱當時公司具備相關的兩個牌照。講者另強調，相關客戶全部是 cold 客戶，不是 warm 客戶。

- **關鍵點**
  - 業績範圍是香港單一市場。
  - 保費加 investment 合計為港紙兩億。
  - 港紙兩億並非全部都是保費，當中有 investment。
  - 講者表示自己有證監牌照，公司當時具備相關的兩個牌照。
  - 講者表示全部客戶都是 cold 客戶，而不是 warm 客戶。
  - 講者將成果歸因於解決客戶問題及拆解工作方法，而非依賴熟人關係或單一產品。
- **講解**

  講者以自己的業績作為分享工作方法的背景，表示在香港單一市場，保費和 investment 合計達港紙兩億，並特別澄清這個總額並非全是保費，亦包括 investment。講者說明自己有證監牌照，公司當時具備相關的兩個牌照；他再強調客戶全部是 cold 客戶，不是 warm 客戶，以說明其業務並非只靠既有人脈。

- **Examples**

  > 講者表示，在香港單一市場，保費加上 investment 合計做了港紙兩億。他特別指出，這個數字不是全部來自保費，當中有些是 investment；原因是他有證監牌照，並表示當時公司有相關的兩個牌照。他又說，相關客戶全部是 cold 客戶，不是 warm 客戶。

  - 先確認業績涵蓋的地區是香港單一市場，而不是全部市場。
  - 合計項目包括保費及 investment，總額為港紙兩億。
  - 不可把港紙兩億表述為全部保費；講者明確表示其中有 investment。
  - 講者以證監牌照及公司當時具備相關兩個牌照，說明可以處理 investment 業務。

    - 講者強調客戶全部是 cold 客戶，藉此指出成果不是靠 warm 客戶或熟人關係取得。

- **註意事項**

- 引用業績時應保留其地域範圍、合計項目及構成，不可把保費與 investment 混為一談。

- 講者以冷客戶來源說明其工作方法，但沒有提供港紙兩億的具體期間或各項目拆分金額。

傳統客戶開發流程及「三一」轉化說法

> 講者回顧 agents 及 IFA 常見的舊有開發模式：先從朋友及 natural market（自然市場）開始，寫一百個名並索取 referral；若 referral 不足或客戶不夠，就 cold call、洗樓、做問卷，或透過商會、教會、佛堂及有影響力的人拓展人脈。取得電話或 lead 後，再傳訊息推介或打電話，約出來做 fact find，之後 closing。講者也指出，傳統「三一」說法是打十個電話，有三個會出來見面，有一個會簽單，但通常沒有交代取得那十個電話之前需要做多少工作。

- **關鍵點**

    - 起步時先接觸朋友及 natural market（自然市場），並寫一百個名。
    - 接著向客戶索取 referral；若 referral 不足或客戶不足，就轉向 cold call、洗樓及做問卷。
    - 其他拓展方式包括到商會、教會、佛堂認識人，或尋找有影響力的人提供支持。
    - 較年輕的從業者可能持續出 post、出 card、拍 video，以取得電話或 lead。
    - 取得電話或 lead 後，透過訊息推介或打電話；約見後做 fact find，再進行 closing。
    - 講者認為 fact find 在實際操作中往往是為了尋找銷售機會。
    - 傳統「三一」說法是打十個電話，有三個會出來見面，有一個會簽單。
    - 大數法則沒有說明在取得那十個可撥打的電話之前，必須投入多少工作。

- **講解**

  講者先描述自己過去在 agents 或 IFA 體系中接觸到的傳統模式：從朋友、自然市場及一百個名單開始，嘗試索取 referral；不足時再透過 cold call、洗樓、問卷、商會、教會、佛堂及有影響力的人找客戶。較新的做法還包括持續發布 post、card 和 video。取得電話或 lead 後，便傳訊息推介或打電話，約見後做 fact find，再進行 closing。講者以「打十個電話，有三個出來，有一個簽單」說明舊有的轉化說法，但質疑這種說法只呈現後段比例，未解釋如何取得那十個電話以及之前要做多少工作。

- **Examples**

> 講者回憶，傳統說法是打十個電話，有三個會出來見面，有一個會簽單。他表示自己曾被大數法則的說法影響很多年，但這個比例沒有交代，在取得那十個電話之前要做多少工作，也沒有說明如何才能取得那十個可撥打的電話。

  - 傳統說法給出的數字是十個電話、三個出來見面、一個簽單。
  - 講者沒有否定這個轉化比例本身，而是指出它省略了前端獲取電話所需的工作。
  - 因此，分析客戶開發流程時，不能只看打電話之後的轉化數字，也要追問 lead 或電話如何取得。

- **註意事項**

- 不要只看打電話後的轉化比例，也要計算取得可聯絡名單及電話所需的前置工作。
- 傳統流程包括名單、referral、cold call、約見、fact find 及 closing，各階段都需要投入工作。
- 講者提到的「三一」是打十個電話、有三個出來見面、有一個簽單，不應改寫或換算為其他比例。

陌生電話環境變化與新模式的必要性

> 講者認為，傳統電話開發模式愈來愈難，原因之一是電騙電話增加，使人對陌生來電更加警惕。講者表示自己很久沒有接陌生電話，通常不接不認識的電話，除非是認識的 WhatsApp 電話，並擔心電話可能有毒或被 hack。講者據此區分已經上岸的經理與仍在市場中建立業務的人：前者未必需要新模式，後者則需要學習新模式。

- **關鍵點**

  - 電騙電話增加，使陌生電話開發的接通與信任難度提高。
  - 講者表示自己很久沒有接陌生電話；除非是認識的 WhatsApp 電話，否則通常不接。
  - 講者提及對有毒電話及電話被 hack 的擔心。
  - 講者認為已經上岸的經理不一定需要新模式，仍在市場中建立業務的人則要學會新模式。

- **講解**

  講者以個人接電話習慣說明陌生電話開發環境的改變：由於電騙電話愈來愈多，他很久沒有接不認識的電話，只會例外接聽認識的 WhatsApp 電話，也擔心來電有毒或電話被 hack。講者由此提醒仍在市場中建立業務的人，不宜只沿用舊有電話開發方式，而要學習新模式。

- **註意事項**

- 規劃客戶開發時，須考慮陌生來電因電騙問題而更難獲得信任。
- 仍在市場中建立業務的人，應學習適應當前環境的新模式。

- **特殊情況**
- 如果遇到陌生電話接聽率或信任度下降的情況，應考慮傳統電話開發模式已變得更困難，並學習講者所說的新模式，而不是只依賴 cold call。

跨境財富業務的市場定位與品牌呈現

> 開展業務前要明確自己的niche、想服務的市場，以及要替客戶解決的問題；其後要清楚表達服務能帶來的價值和主張。品牌呈現不只是展示專業知識，也包括客戶能否理解及記住你的表達風格。

- **關鍵點**
  - 講者表示自己花了很多時間尋找市場定位，思考自己的niche是甚麼，以及如何讓市場認識自己並找到自己。
  - 定位要能回答：我解決甚麼問題？我為客戶帶來甚麼價值？我主張甚麼？
  - 講者選擇相對生動、有趣、使用「人話」的表達方式，讓客戶聽得明；這裏的「生動」是相對於一般人對專業人士的印象，並非要達到周星馳式的表演效果。
  - 品牌呈現應與所服務的客群和實際能力相符，令客戶能理解並願意進一步接觸。
- **講解**

  講者先指出，自己起初並非人人認識；即使有人因移民講座或同行而認識他，仍要思考如何讓整個市場知道他、找到他。因此他先確立定位與所解決的問題，再決定如何呈現價值。講者以較生動、有趣、容易理解的方式談專業內容，讓客戶覺得聽得明，也能在財稅講座等場合感到有趣。這種表達方式成為其品牌的一部分。
- **Examples**

  > 講者表示，自己的表達相對於一般專業人士較生動，講解時會使用容易理解的「人話」，而不是刻意追求周星馳式的幽默。參加者聽他講財稅時，有時會在某些內容上會心微笑，並覺得聽得明、講解有趣。

  - 先界定品牌要傳達的專業價值，而不是只追求娛樂效果。
  - 選擇符合自身特點的表達方式，讓專業內容更容易被目標客戶吸收。
  - 使客戶對講者形成「聽得明、幾有趣」的印象，進而提高接觸和信任的可能性。
- **註意事項**
- 不要只說自己很專業，還要具體說明自己替客戶解決甚麼問題及帶來甚麼價值。
- 表達風格應生動易明，但不必模仿特定喜劇風格或犧牲內容準確性。

選擇適合目標客戶的marketing渠道

> 市場渠道應按目標客戶的年齡、生活階段、財富分布、決策習慣和業務目標選擇，不必每個平台都經營。不同平台可以承擔不同功能，例如接觸潛在客戶或展示專業能力

> 給企業決策者。

- **關鍵點**
  - 講者選擇Facebook接觸客戶，原因是他認為Facebook使用者中有較多有家室、財富及財產決策需求的人。
  - 講者提到年輕人較常使用Thread；Instagram涵蓋的人群亦很多，不能簡單理解為只有年輕人使用。
  - 講者不以LinkedIn作一般發帖渠道，因為他不想招聘，也不想被招聘。
  - 講者若在LinkedIn展示內容，目標是讓保險公司的training department或CFO、COO、CEO看到，從而邀請他前往企業包班培訓。
  - 渠道選擇要回答：如何讓客戶接觸到你，而不是為了平台存在感而盲目經營。
- **講解**

  講者以Facebook為例，說明平台選擇要貼合客群：他認為不少Facebook使用者是有家室的Uncle、Auntie，而財富及財產決策集中在這批人之中，所以選擇Facebook接觸客戶。相反，LinkedIn對他有另一用途，是讓保險公司培訓部門或企業高層看見，以爭取企業培訓，而非一般客戶獲取。核心做法是先明確目標，再選渠道。
- **Examples**

  > 講者選擇Facebook作為接觸客戶的平台，因為他認為其使用者中有較多有家室的人，而財富及財產決策集中於這批人。講者通常不在LinkedIn發帖；若在LinkedIn展示內容，是希望保險公司training department或CFO、COO、CEO看到，邀請他去包班培訓。講者另提到，當時有一間保險公司想與他洽談包班。

  - 先判斷要接觸的是個人客戶還是企業決策者。
  - 個人客戶獲取以Facebook為主要渠道，企業培訓曝光則可使用LinkedIn。
  - 依渠道的目標用途安排內容，不為了追求平台數量而同時經營所有平台。
- **註意事項**
- 平台上的人群特徵是選擇依據，但應避免把平台使用者一概而論。
- 每個平台都要有明確目的，例如獲取客戶或爭取企業培訓。
- **特殊情況**
- 如果在LinkedIn的目標不是招募或求職，而是爭取企業培訓，應把內容展示給保險公司培訓部門及CFO、COO、CEO等目標決策者。

由線上流量轉化為seminar及收費advisory

> 這套業務模式不是追求線上零售或線上直接簽單，而是先由online接觸客戶，再引導客戶到offline參加seminar及面談，讓有實際需求、願意為建議付費的客戶主動尋求

> 服務。

- **關鍵點**
  - 講者會在線上把客戶帶到seminar，再在seminar中學習如何有效轉化。
  - 理想結果是客戶在seminar結束後主動聯絡講者，並願意支付advisory費用。
  - 講者一般面談每個鐘頭收五千；seminar客戶可能收二千五、二千七，費用視乎當時忙碌程度，講者形容為「海鮮價」。
  - 講者認為收費能表明服務有價值；客戶即使最後沒有購買產品，顧問仍已為專業服務取得報酬。
  - 講者認為客戶付費來聽，是想聽真話；不要只寄望不收費的機會。
  - 這種模式以線上引流、線下會面及個別洽談為主，與一般做流量或網貨的模式不同。
- **講解**

  講者先在線上接觸客戶，再把客戶帶到seminar，並在seminar中轉化為願意主動尋求協助的人。付費諮詢的價值在於客戶願意為分析和真實建議付費，而不是只為某項產品而來。講者舉出一般面談每個鐘頭收五千，seminar客戶可能收二千五、二千七，金額會按當時工作繁忙程度調整。服務完成後，即使客戶沒有購買產品，顧問也已取得諮詢費。講者強調，這不是網上直接簽單，而是把online客戶引到offline單獨會面。
- **Examples**

  > 講者表示，一般客戶見面諮詢，每個鐘頭收五千；seminar客戶可能收二千五、二千七，收費會視乎他當時忙不忙而調整。他另舉出三千或五千等收費作例子，指出即使客戶最後沒有買產品，顧問已收取服務費，仍然有價值。

  - 清楚把諮詢服務本身定義為有價值的服務，而不是只有產品成交才有收入。
  - 按服務情境及工作安排設定收費，例如一般面談與seminar客戶採用不同金額。
  - 透過收費確認客戶對專業建議的重視程度，並避免只依賴免費諮詢換取不確定的成交。
- **註意事項**
- 收費和折扣要根據服務情境設定；講者提到seminar收費可能是二千五、二千七，並非固定統一價。
- 提供advisory時要以客戶問題及專業建議為核心，不應把付費諮詢變成硬性推銷產品。
- 線上內容的目的應包括引導客戶到線下會面，而非只累積流量。
- **特殊情況**

- 如果客戶未準備好接受問題分析，不應強行放大問題或以恐嚇方式說服；應理解其準備程度，否則客戶可能認為顧問在嚇唬他而不再聆聽。
- 如果客戶透過seminar尋求服務，應清楚說明advisory收費及服務價值，讓客戶知道自己是為專業諮詢付費。

客戶篩選與專業服務界線

> 顧問需要選擇適合服務的客戶，避免把時間消耗在低質素、沒有實際意願或反覆參與但不投入的對象身上。透過收費、明確服務界線及適當拒絕，保護自己的時間與工作狀態。

- **關鍵點**
  - 講者提醒同行，不應只學習object handling，也應學會拒絕沒有質素的客戶，避免浪費時間。
  - 顧問需要選擇客戶，站在不容易被傷害的位置，並建立拒絕不合適客戶的心理準備。
  - 講者提到，有些人報名兩次仍沒有參加或加入，若再報名第三次，他便不再理會；他表示收生時也採取同樣的篩選原則。
  - 收費可以協助區分真正重視建議、希望解決問題的客戶。
  - 拒絕客戶不是否定所有人，而是把時間留給有需要、願意合作並能接受服務的人。
- **講解**

  講者把客戶篩選視為營運的一部分。他提醒從業者不應只花心力處理異議，也要懂得拒絕不合適或低質素的客戶。講者以報名者為例：有人已報名兩次仍未參與，再報名第三次時，他便不再理會；他在收生時也採取相同做法。其理由是從業者要保護時間，不必勉強服務不投入的人。
- **Examples**

  > 講者提到，有些參加者已報名兩次但仍沒有加入或參與；若同一人第三次報名，他便不再理會。講者表示自己收生時也會作出類似選擇，並鼓勵同行拒絕沒有質素、只會耗費時間的客戶。

  - 觀察對方是否持續展現實際參與意願，而不只看其口頭表示。
  - 對重複報名但持續不參與的情況設定界線。
  - 把時間留給願意投入並真正需要服務的客戶。
- **註意事項**
- 篩選客戶時要看其參與意願和實際需求，不要只因害怕失去潛在成交而無限投入時間。

- 拒絕應服務於合理的時間管理及專業界線，不應演變成對客戶的無禮對待。
- **特殊情況**
- 如果有人多次報名但持續沒有參與，例如報名兩次仍不加入、其後第三次再報名，可按講者做法停止投入時間或不再接受其報名。

以家庭資產負債表分析並重組客戶資產

> 收費advisory應以客戶的實際財務資料為基礎，分析家庭資產負債狀況、找出問題，並按個別情況重新配置或重組存款、股票、債券等資產。financial planning和asset allocation要落實為客戶可用的個案方案，而非停留在理論或單一產品推銷。

- **關鍵點**
    - 講者的客戶會先填寫家庭資產負債表，再與他會面。
    - 講者分析客戶問題所在，並按個別個案提供重組安排。
    - 重組內容可涉及存款、股票、債券等資產。
    - 學習financial planning及asset allocation的目的，是用於處理實際個案，而不是只講一大堆理論後便不斷出售multi currency產品。
    - 長期只按公司要求推銷單一產品，會使專業學習與實際工作脫節，也會增加從業者的心理負擔。
- **講解**

  講者說明，客戶會填寫家庭資產負債表後才來見面，讓顧問有資料了解家庭財務狀況，進而指出問題並制定個別重組方案。方案可以包括重新安排存款、股票和債券。講者認為，financial planning及asset allocation應用於這類個案工作；如果學習時看似專業，實際工作卻只是按公司要求不斷推銷multi currency，長遠並不可行。
- **Examples**

  > 講者的客戶會填寫家庭資產負債表，再與講者會面。講者根據資料指出問題所在，並協助客戶按個別情況重組存款、股票、債券等資產。

    - 先取得客戶家庭資產負債資料，了解其整體財務狀況。
    - 分析具體問題，而不是直接套用某一產品方案。
    - 按客戶個別情況提出存款、股票、債券等資產的重組安排。
    - 把financial planning及asset allocation落實為可執行的客戶方案。
- **註意事項**
- 方案應依據客戶實際家庭財務狀況及個別需求制定。
- 不要把資產配置簡化成按公司要求持續推銷某一類產品。

在新稅務及法律環境下進行壓力測試

> 對客戶現有安排進行跨境情境分析，在新的稅務或法律環境下作壓力測試，協助客戶看清安排可能面對的風險及重組需要。客戶理解測試結果後，可能產生進一步重組及成交的需求。

- **關鍵點**
  - 講者喜歡針對客戶現有個案，在新的稅務或法律環境下進行壓力測試。
  - 壓力測試應與客戶已有安排及跨境情況相關，不是抽象地談風險。
  - 若測試令客戶確認需要重組，便可能形成較大的成交機會。
  - 壓力測試是先協助客戶理解問題，再討論解決方案，不應被用作無根據地製造恐慌。
- **講解**

  講者表示，自己會把客戶現有的個案放在新的稅務或法律環境中作壓力測試。客戶透過測試了解現有安排可能受到甚麼影響；當客戶認識到需要重組，便會有進一步討論方案的機會。整個過程仍須以客戶實際問題為依據。
- **Examples**

  > 講者會在客戶現有個案中，套用新的稅務或法律環境進行壓力測試。完成測試後，客戶可能明白現有安排需要重組，從而進一步討論方案。

  - 先了解客戶現有安排和跨境情況。
  - 選取相關的新稅務或法律環境作為測試情境。
  - 分析情境對現有安排可能造成的影響。
  - 向客戶說明測試結果及可能的重組需要，再按其意願討論後續方案。
- **註意事項**
- 壓力測試要以客戶現有個案及相關稅務、法律情境為基礎。
- 說明潛在風險時要準確、適度，不能以恐嚇方式強迫成交。
- **特殊情況**
- 如果客戶尚未準備好接受分析，不應強行放大問題；可先了解其接受程度，並以清楚、可理解的方式說明壓力測試的目的。

持續管理、政策更新與自然轉介

> 成交後的持續管理應圍繞客戶真正關心的跨境政策、稅制及身邊人士的相關問題，而非只定期展示保單分紅表上的變化。透過持續回應問題和解決問題，建立信任並促成自然轉介。

- **關鍵點**
    - 持續管理不應只拿保單分紅表向客戶報告細小變化；如果客戶尚未break even，客戶可能不會在意這類資訊。
    - 跨境客戶的更新內容應包括政策問題、稅制問題，以及其身邊是否有人遇到尚未解決的相同問題。
    - 持續提供與客戶相關的更新，有機會自然帶來referral。
    - 專業服務不應高高在上，而要實際應對及解決問題。
    - 長期強行打擾尚未知道自己有問題的客戶，對從業者而言很辛苦，也不利於長期經營。
- **講解**

  講者指出，成交之後仍要持續管理，但管理內容應與客戶的跨境需求有關，例如政策、稅制更新，以及其周邊人士是否遇到相同問題。若只拿保單分紅表向客戶講細小變化，而客戶還未break even，客戶未必關心。相反，持續提供相關資訊並解決實際問題，能建立信任並帶來自然轉介。

- **Examples**

  > 講者建議持續向客戶更新跨境政策和稅制問題，也留意客戶身邊是否有人遇到尚未解決的類似問題。這種與客戶實際處境相關的管理方式，可能帶來referral。相對地，單純以保單分紅表上的少量變化作為聯繫內容，客戶可能不會在意，尤其是尚未break even時。

    - 辨認客戶真正相關的跨境政策和稅制議題。
    - 按客戶情況提供有用的更新，而不是為了聯繫而聯繫。
    - 了解客戶周邊是否有人面對類似且尚未解決的問題。
    - 透過持續解決問題建立關係，讓轉介自然發生。
- **註意事項**
- 持續管理內容要與客戶需求相關，避免只報告客戶不關心的細微保單變化。
- 應以持續解決問題建立關係，不要用高高在上的姿態與客戶溝通。
- 不要強行打擾尚未意識到問題的客戶。
- **特殊情況**
- 如果客戶尚未break even，且對分紅表上的細小變化不關心，可改為更新與其跨境安排相關的政策及稅制問題。

把內容marketing與advisory轉化連結

> 內容marketing的效果不能只以流量、點贊、掌聲或轉發衡量；內容應配合advisory服務，吸引合適客戶並把online注意力引導到offline會面。講者將流量方法按本行簽單及諮詢經驗customise，形成兼顧marketing與服務轉化的做法。

- **關鍵點**
    - 講者認為只用來消磨時間、睡前發笑或減壓的「廢片」，雖可能帶來掌聲、點贊及大量forward，卻不一定帶來生意。
    - 內容應專注marketing與advisory之間的連結，而不只是追求流量。
    - 講者認為自己有資格教這套方法，原因是他有實際簽單經驗；他與只教流量、沒有在本行簽過單的老師不同。
    - 講者曾花很多錢和時間向流量導師學習，再把方法轉化並customise成適用於本行的方式。
    - 這個業務不是線上零售；目標是online引流、offline會面，再單獨洽談生意。
    - 如有學習能力，講者鼓勵從業者學習這套方式。
- **講解**

  講者區分娛樂內容與商業內容：有些短片能讓人笑、獲得點贊和轉發，但不會因此自然產生生意。因此，內容要與advisory服務和客戶轉化連起來。講者表示自己曾向流量老師學習，再依照本行的實際簽單經驗重新調整方法。他強調，業務流程仍需把線上接觸引導到線下，透過單獨會面討論客戶需要，而不是仿照網貨模式期待線上直接成交。
- **Examples**

  > 講者曾花很多錢、很多時間跟流量老師學習，之後把所學的方法轉化並customise成適用於本行的做法。其目標不是只取得流量，而是把客戶由online引到offline，進行面談及advisory，再單獨洽談生意。講者指出，單純有很多掌聲、點贊或forward的娛樂短片，不一定帶來生意。

    - 學習流量方法，但不把流量本身當成最終成果。
    - 依本行客戶服務和簽單流程調整內容及轉化方式。
    - 讓內容與advisory服務相連，吸引真正有相關問題的客戶。
    - 把online接觸引導到offline面談，再提供個別建議及洽談服務。
- **註意事項**
- 評估短片及內容時，不要只看點贊、轉發或掌聲，也要看能否帶來合適客戶及生意。
- 不要照搬只追求流量的通用方法，要按本行服務模式customise。
- 內容marketing要與advisory相連，並有清楚的線下轉化流程。
- **特殊情況**

- 如果短片只有娛樂效果和高互動，卻沒有帶來客戶或諮詢，不應把它當成有效生意模式；應重新檢視內容是否連結到advisory及線下會面。

跨境客戶五大盲點與諮詢服務流程

> 跨境客戶在移民、移居或跨境置業時，往往混淆身分與稅務責任，並忽視資產在目標稅國下的法律與稅務風險。專業顧問需透過「釐清稅務責任 -> 資產現金流盤點 -> 壓力測試 -> 資產重組 -> 持續管理」五部曲協助客戶規劃。

- **關鍵點**
    - a. 釐清移民資格與稅務責任：許多人以為拿到身分才需繳稅，但實際可能因居住時間跌入稅務居民；全球絕大多數文明國家均採全球徵稅（例如香港居民在內地住滿六年，從第七年開始即面臨全球徵稅）。
    - b. 現有資產及現金流結構盤點：盤點資產買入時間、地點、未兌現增值、買入價與現價差異。部分國家出售資產時增值稅是以原始買入價而非移民當日價值計算；海外租金收入搭銀行亦受CRS等稅務資訊交換影響。
    - c. 目標稅國架構下的壓力測試：評估在不改變現有結構下，客戶需面臨的稅務責任、婚姻狀況變故時的資產分割風險，以及未立遺囑或無信託下的後人遺產繼承分割問題。
    - d. 具稅務效益的資產重組：運用保險工具進行財稅規劃，實現資產的定點定向轉移與重組。
    - e. 新結構下的持續管理：針對跨境華人重視下一代傳承的特性，持續做好現金流管理、資產轉移及傳承規劃。
- **講解**

  顧問透過舉辦講座（Seminar）做好定位（Positioning）與品牌（Branding），引導有問題的客戶主動付費諮詢。在諮詢前提供報表讓客戶填寫自盤資產與現金流；會面時針對不同國家與地區的法規細節（如英國英格蘭/威爾斯/蘇格蘭/北愛爾蘭不同法規，美國德州/加州/紐約州等不同州稅法規）逐項核對；接著透過壓力測試呈現若不處理將面臨的稅務與法律後果，促使客戶主動詢問解決方案；最後配置年金、人壽保險、外國保單或信託等工具達成資產重組與世代傳承。
- **Examples**

  > 香港人在中山、珠海買樓並於內地退休生活，雖然持有香港身分證且未取得內地護照，但只要在內地住滿六年，從第七年開始就會跌入內地全球徵稅範圍。

  - 步驟一：確認客戶在內地居住年限已滿六年。
  - 步驟二：依據內地稅法界定其稅務居民身分。
  - 步驟三：提醒客戶從第七年開始其全球資產收益需納入徵稅範疇並提早規劃。

  > 客戶持有香港物業並移民至英國或澳洲。客戶誤以為香港物業與新國家無關，但在全球徵稅體系下，賣出香港物業的資本增值稅是以最初買入價計算而非移民日

> 價值，且直接推高稅階；在澳洲定居收取香港物業租金，現金流經銀行體系同樣會被查核及需報稅。

  - 步驟一：盤點客戶物業買入時間、地點、買入價與目前市價之未兌現增值。
  - 步驟二：向客戶說明CRS資訊交換機制及目標稅國對全球收入與資產增值的徵稅規則。
  - 步驟三：透過壓力測試呈現直接賣樓或收租所產生的高額稅負後果，進而規劃具有稅務效益的資產重組方案。

- **註意事項**

- 進行資產盤點時需精確到城市與州份，因各法域（如英國各構成國、美國各州）稅法及法規存在差異。

- 不要主動硬推銷產品，應透過壓力測試讓客戶看清後果，引導客戶主動詢問解決方案。

- 尊重保險工具，充分發揮其定點定向轉移與財稅規劃的功能，避免僅停留於傳統保障或融資思維。

- **特殊情況**

- If encountering a specific situation where 客戶認為「物業不在CRS申報範圍內，因此不報稅即可」, how should it be addressed? 應向客戶指出物業本身雖不直接在CRS名冊，但收租所得資金存入銀行體系會產生現金流記錄，且多數國家採全球徵稅，隱瞞不報會帶來嚴重的稅務合規風險。

- If encountering a specific situation where 客戶堅持持有無稅務優惠的特定資產類別, how should it be addressed? 尊重客戶意願並讓其做好承擔相應稅負的心理預期，同時協助將其他可調配資產盡量配置到具稅務效益的工具中。

香港保單在跨境財稅規劃中的用途與界限

> 香港保單在特定跨境財稅場景中可能具有規劃用途，但其效果須按具體客戶情況、適用法律和稅務規則判斷。講者明確表示相關內容是一般性資訊，不構成稅務建議；從業員應研究保單在各種情境下的功能，也要研究自己所屬公司的保單，而不能把一般說法直接當成個別客戶的稅務結論。

- **關鍵點**

  - 涉及財稅規劃時，必須先確認客戶的實際場景；講者特別說明保單的跨境財稅用途 subject to 特定場景。
  - 保險公司或 Big Four 所提供的文件，即使注明不是 tax advice，仍可作為一般規劃資料，值得保存並作進一步研究。
  - 應分別了解保單一般可發揮的作用，以及自家公司具體保單在相同場景下的條款和功能。

    - 資產傳承須一併考慮在世轉移與離世後傳承；對下一代提供穩定現金流也是講者提出的規劃方向之一。
    - 講者提到保單在稅法上的地位重要，但沒有在逐字稿中逐一列出所稱的五個盲點，因此不可把未提及的內容當成已講授的盲點。

- **講解**

  講者先指出，面向下一代時，不應只考慮如何購買一張保單或安排一筆資金，而要同時處理資產在本人仍在世時如何轉移，以及身故後如何承接。規劃亦可考慮讓下一代取得穩定現金流。其後講者說明香港保單在跨境財稅規劃中可能有用途，但必須視乎特定場景，而且相關分享不是稅務建議。若公司或 Big Four 曾就相關安排提供規劃文件，即使文件聲明不構成 tax advice，也可以保存並研究。研究時要進一步確認保單在不同情境下的功能，以及自家公司產品的具體作用。

- **註意事項**

- 不可把講座中的一般性分享當作針對個別客戶的稅務建議。

- 跨境保單安排須按具體場景研究，並核對相關產品及專業意見。

- 保存公司或 Big Four 提供的規劃文件，作為進一步研究的參考。

- **特殊情況**

- 如果客戶要求把一般分享當成個別稅務結論，應說明內容並非稅務建議，並按個案尋求合適的稅務專業意見。

- 如果公司曾取得 Big Four 或其他機構的規劃文件，應保存文件並研究其中對相關保單及場景的分析，不要只因文件聲明不是 tax advice 就忽略其參考價值。

跨專業整合與保險顧問的個案領導角色

> 跨境財富個案通常牽涉財稅、法律與商業安排、資產管理及保險，單一專業不能處理客戶全部問題。講者主張保險從業員運用其傾談、聆聽和探討問題的訓練，理解客戶需要，再串聯律師、會計師、稅務師、資產管理人士及投資專家；顧問可領導整個個案，專家則負責各自的專業工作。

- **關鍵點**

    - 客戶問題可能橫跨多個專業，正常情況下每位專業人士都能做好自己的工作，但仍須有人整合各部分。
    - 保險從業員的核心工作包括與人傾談、聆聽問題、探討問題及理解客戶需要。
    - 顧問須學會串聯專業人士，而不是假設自己要精通或親自完成所有工作。
    - 可以帶律師、會計師等專業人士一起見客，或陪同客戶會見相關專家，藉此協調個案並提升服務價值。

    - 大型個案須分工；顧問可以是整個 case 的 leader，並按需要引入投資專家監察相關安排。
    - 講者指出，專家未必擅長獲取客戶；顧問負責找客戶和維持客戶關係，專家則協助處理個案，並提升顧問在客戶眼中的地位。

- **講解**

  講者以多種專業並存的客戶問題說明，會計師、審計師、稅務師、律師及資產管理人士各自熟悉本業，但客戶的整體問題不會自然地由任何一個專業單獨解決。保險從業員平時受訓要與人溝通、聆聽和了解問題，因此適合擔任需求理解和專業協調的角色。實務上，顧問可以帶專業人士見客，亦可以陪客戶會見律師或會計師；遇到大型個案，則須按專長分工，顧問維持個案領導和客戶協調，專家處理各自的專業部分，必要時加入投資專家監察安排。

- **註意事項**

- 顧問須清楚分辨自己的協調及個案領導角色，與律師、會計師等專家的專業工作。

- 大型個案要按專業能力分工，不應假設由單一顧問獨力處理全部問題。

- 客戶獲取與個案專業處理可以由不同角色承擔；顧問仍須掌握整體客戶關係和協調工作。

- **特殊情況**

- 如果個案涉及顧問不具備的法律、稅務或投資專業判斷，應找相應專家參與，而不是自行作出超越專業範圍的結論。

- 如果客戶需要同時處理多個專業問題，應由顧問整理問題、安排專家分工並持續協調整個個案。

Cross Border Wealth Adviser Empowerment Program 的設計理念與講者背景

> 講者建立 Cross Border Wealth Adviser Empowerment Program，目的在於整合跨境財富規劃所需的專業知識，並把個人實務經驗轉化為可傳授、可培訓的方法。講者的工作經歷涵蓋保險、EAM（external asset management）、bank insurance、FO、IFA 及律師事務所；亦有反洗錢 CAMS 資格。講者認為跨界整合是未來趨勢，保險從業員可以成為連結多種專業的理想角色。

- **關鍵點**

    - 課程名稱為 Cross Border Wealth Adviser Empowerment Program，講者表示其設計整合三方面內容，但逐字稿未逐項列出這三方面的名稱。
    - 講者在2011年開始與 commercial bank 合作進行 bank insurance；在2013年開始做內地市場，並在2016年做出成績。
    - 講者曾在九號牌公司從事 EAM（external asset management），並曾進入一間在德國上市的國際 IBank；亦做過 FO、IFA，並加入過律師事務所。

    - 講者表示自己的專業進修方向不是保險 plan，而是反洗錢，並取得 CAMS 資格。
    - 講者認為會計、審計、稅務、法律及資產管理等專業需要整合，保險從業員因具備客戶溝通及聆聽訓練，適合承擔串聯角色。
    - 講者稱前年患有血癌，並把康復經歷視為人生轉折；按錄音日期 2026年11月11日計，前年為2024年。講者表示希望把自己摸索出的跨界認知和實務方法傳承出去。

- **講解**

  講者先交代建立課程的原因：自己曾跨越多個金融及專業領域，觀察到各專業人士多數只處理本業，但客戶的整體需求往往跨領域。講者由保險出身，之後接觸 EAM、商業銀行的 bank insurance、內地客戶、IBank、FO、IFA 和律師事務所，亦以反洗錢 CAMS 作為專業進修方向。講者希望把過往從零開始摸索的做法拆解，形成能教、能訓練的課程。講者亦提到，自己在2024年患血癌後，決心在2026年把經驗整理成課程並傳授給學員。

- **註意事項**

- 課程內容應建立在講者實際做過、能清楚拆解及教授的工作方法上。

- 跨界協作的重點是串聯專業，不代表保險顧問取代律師、會計師或其他專家。

- 講者對個人經歷的分享是課程背景，不能等同於對所有學員或客戶都適用的保證。

- **特殊情況**

- 如果學員希望學習講者未實際掌握或未能教清楚的技巧，應先界定課程能提供的實務範圍；講者明言不會把自己不擅長的項目包裝成教學能力。

從客戶接觸到收費諮詢和個案成交的實務流程

> 講者強調教學須涵蓋完整的客戶服務流程，由接觸客戶、收費諮詢到個案成交。講者不希望學員只提供不收費服務，而要訓練學員建立收費的底氣；並分享客戶獲取、客群定位、宣傳、seminar 轉化、客戶問題呈現、財富地圖及結構重組等方法。

- **關鍵點**

    - 講者要求學員的服務流程以收費諮詢為一環，不希望學員不收費；學員須具備提出和收取費用的信心。
    - 講者舉出的諮詢收費例子為三千或五千，亦提及日後可以加價。
    - 講者認為海外金融規劃市場有 fee-based 模式，包括按 AUM 收費；講者提及美國大型 financial planning 公司採取 fee-based 收費，並認為這是未來趨勢。
    - 課程會講解如何獲取客戶、精準定位、高效宣傳及提高轉化。
    - 課程會教授如何透過 seminar 轉化客戶，安排更多客戶與顧問見面，並說明相關原因和步驟。

    - 服務流程亦包括呈現客戶問題、展示財富地圖、進行結構重組，以及向律師、會計師等專家 pitch 合作。
    - 若學員缺少律師或會計師等專業連結，講者表示可以介紹其合作人士；客戶獲取仍由顧問負責，專家主要支援個案處理。

- **講解**

  講者把顧問工作描述為一條完整流程，而非只在成交時介紹產品：先接觸並取得客戶，再透過收費諮詢了解問題，整理客戶財富地圖，提出結構重組方向，按需要邀請律師、會計師或其他專家合作，最後推進個案成交。講者認為學員須有能力收取費用，提到三千或五千作為收費例子，並指出之後可調高。講者亦把 fee-based、按 AUM 收費視為行業發展方向，並安排教授定位、宣傳、seminar 轉化和合作 pitch 等獲客及服務技巧。

- **註意事項**

- 收費金額三千或五千是講者舉出的例子，不應當作所有市場或客戶的固定標準。

- 把諮詢服務收費與後續個案成交流程一併設計，並清楚呈現服務內容。

- 使用專家網絡時，須說明各方分工，並由顧問維持整體個案協調。

- **特殊情況**

- 如果學員沒有律師或會計師等合作網絡，講者表示可以介紹相關專業人士；合作時仍須清楚界定各方工作。

- 如果客戶不清楚付費諮詢的價值，應先呈現其問題、財富地圖和諮詢所涵蓋的工作，再說明收費安排。

跨境財富個案的財稅、法商與資產配置審視

> 處理大型跨境財富個案時，應把財稅審視與法商審視分開分析並整合。財稅方面要檢視客戶跨境資產的相關問題；法商方面要看資產跨境後的擁有權、行使權、分配和傳承，尤其考慮下一代婚前及婚後的安排。資產配置則可從風險與回報、保單的穩定回報及其在整體配置中的定位切入。

- **關鍵點**

    - 財稅角度的工作是協助客戶審視跨境資產問題。
    - 法商角度須檢查跨境後資產由誰擁有、如何行使相關權利、如何分配，以及如何傳承。
    - 下一代的婚前與婚後資產問題需要納入傳承規劃。
    - 資產配置可以考慮風險與回報；講者提到保單可能具有穩定回報和定點、定向的配置位置。

    - 大型個案不能由一個人包辦，必須按專業分工並整合財稅、法商、資產管理和保險資訊。
    - 顧問不必精通所有領域，但要知道如何把問題交給合適人士並共同完成個案。

- **講解**

  講者說明大型個案不只是產品配置。顧問首先須協助客戶從財稅角度檢視跨境資產，再由法商角度確認資產跨境後的擁有權、行使權、分配及傳承安排，並特別留意下一代婚前與婚後可能涉及的問題。其後才將風險回報及保單定位納入資產配置。由於這些工作涉及多種專業，顧問要懂得整合並找到合適合作人士，而不是試圖獨力處理所有專業環節。

- **註意事項**

- 須把財稅、法商和資產配置問題分別辨識，再整合成整體個案方案。
- 傳承規劃要涵蓋資產擁有、行使、分配及下一代婚前婚後安排。
- 保單回報及配置角色須放在整體風險回報框架內理解，不宜孤立討論。
- 跨境個案須由相關專業人士按各自專長分工。
- **特殊情況**
- 如果客戶的資產涉及跨境所有權、權利行使或傳承問題，應安排適合的法律及稅務專業人士參與審視。
- 如果資產可能涉及下一代婚前或婚後安排，應把相關問題納入傳承及法商分析，不要只討論投資回報。

跨境市場選擇、客群定位與地域走廊

> 跨境顧問應先選定希望服務的客群和市場，而非無差別地覆蓋所有地區。講者提及內地、香港、美國、英國、加拿大和澳洲，並分享不同地域走廊的實務接觸情況。高階客戶可能涉及兩個以上的地方，甚至多重國籍、居住地與資產所在地，因此顧問須按客群特徵選定切入市場。

- **關鍵點**

    - 講者列出的市場包括內地、香港、美國、英國、加拿大及澳洲。
    - 講者的經驗路徑包括由內地到香港、內地到美國，以及疫情後由香港到英國、澳洲和加拿大。
    - 講者表示香港到美國及內地到英國的情況較少；香港與內地到澳洲及加拿大的情況較多。
    - 高階客戶可能涉及不止兩個地方，顧問須考慮多個司法管轄區，而不能只以單一國家視角處理。
    - 客群也可以包括由香港返回內地退休的人士。

    - 講者提出，若曾移民的人士在往後出現迴流，跨境顧問可能有相關服務機會；講者預期過多兩年會有迴流潮，這是其市場判斷。

- **講解**

  講者建議先回答自己想服務哪一類客戶，再由熟悉的地域走廊開始。講者分享自己先由內地到香港，接著發展內地到美國；疫情後則拓展香港到英國、澳洲和加拿大。講者特別指出各走廊的接觸頻率不同：香港到美國及內地到英國較少，香港和內地到澳洲及加拿大較多。除移民家庭外，香港人士回內地退休亦可作為客群。對市場機會的判斷應與自身能力和客群背景結合，而不是把所有跨境方向一概而論。

- **Examples**

  > 講者稱自己由內地到香港開始，之後拓展內地到美國；疫情後接觸香港到英國、香港到澳洲和香港到加拿大的個案。講者表示香港到美國及內地到英國的個案較少，而香港與內地到澳洲及加拿大的個案較多。講者並建議顧問可考慮香港人士返回內地退休的市場。

    - 先從自己熟悉或已累積經驗的客群和地區開始。
    - 辨認不同地域走廊的實際客戶需求和接觸頻率，不要假定每條走廊的機會相同。
    - 再按市場經驗逐步擴展服務範圍，並確認個案涉及的司法管轄區。

- **註意事項**

- 先選定目標客群及市場，再建立相應的專業合作網絡。

- 客戶可能同時涉及多個國家或地區，應確認其背景、資產所在地及計劃居住地。

- 講者所說的市場頻率與迴流預期是其經驗和判斷，不應視為普遍統計結論。

- **特殊情況**

- 如果客戶涉及多於兩個地方，應逐一辨認其相關地域和資產安排，再按需要引入相應專業人士。

- 如果客戶計劃從香港返回內地退休，可把跨境退休及相關資產問題納入服務討論。

高資產客戶的隱私、信任與非金融資產

> 高資產客戶可能特別重視隱私，且其財富不一定只由現金或金融資產構成，亦可能有藝術品和收藏品。講者以親身客戶經驗說明，客戶選擇顧問可能是因為信任並熟悉該顧問，而不一定因為身邊沒有其他代理人；服務時須尊重隱私，並理解高端客群的生活及資產情境。

- **關鍵點**

    - 講者指出，客戶層級越高，通常越注重私隱。

    - 講者舉例，有客戶簽單時雙方都戴著口罩，講者當時只看到客戶戴口罩，後來才知道客戶剛退休，曾任一間藍籌上市公司成分股公司的二把手。
    - 講者推斷，該客戶身邊有很多代理人仍選擇找自己，是因為客戶想找一位自己認識的人。
    - 跨境家庭除金融資產外，也可能擁有大量藝術收藏；高端生活情境可能涉及拍賣會等活動。
    - 講者提醒從業員先認清希望服務哪類客戶，再開始建立相應能力和服務方式。

- **講解**

  講者以一位退休企業高層客戶為例，說明高階客戶的選擇不一定由代理人數量決定，也可能基於熟悉和信任。講者在簽單時只見到客戶戴口罩，後來才得知對方剛從藍籌上市公司成分股公司高層職位退休。另一類跨境家庭則可能收藏大量藝術品，並接觸拍賣會等活動。這些例子顯示顧問要尊重客戶隱私，並按客戶的資產形態和生活情境理解需求。

- **Examples**

  > 講者稱自己有一位客戶，在簽單時雙方都戴著口罩，講者當時只看到客戶戴口罩。其後才知道客戶剛退休，曾任一間藍籌上市公司成分股公司的二把手。講者認為客戶身邊已有不少代理人，仍選擇找自己，可能是因為客戶想找一位自己認識的人。

    - 客戶層級較高時，私隱和信任可能是選擇顧問的重要原因。
    - 顧問不應假設客戶需要更多人脈或更高曝光，而須理解客戶偏好的溝通及服務方式。
    - 服務過程應尊重客戶身份資訊和隱私。

  > 講者分享一個香港家庭個案：先生是美國人，太太是英國人，兩人打算定居澳洲，但講者說明他們本身是香港人。家庭除資金外，還有大量藝術收藏；相關生活情境亦涉及高階活動及拍賣會。

    - 整理家庭成員背景、計劃居住地和所涉國家，辨識個案的多地跨境特徵。
    - 盤點資產時不能只看資金，也要確認藝術品和收藏品等非金融資產。
    - 按個案需要考慮拍賣、收藏及相關專業支援。

- **註意事項**

- 處理高資產客戶資料時，應尊重其私隱和身份保密需要。

- 客戶的財富盤點不應只限於現金、保單及投資，也要留意藝術品和收藏品。

- 多國家庭須確認家庭成員背景、居住計劃及各類資產的跨境情況。

- **特殊情況**

- 如果客戶特別重視私隱，應採取符合其意願的溝通方式，避免不必要地披露其身份或資產資訊。
- 如果客戶持有大量藝術品或收藏品，應在財富盤點中納入這些非金融資產，並按需要尋找合適專家支援。

監管與稅務變化所帶來的跨境服務議題

> 講者把監管及立法變化視為需要理解和應對的服務議題，而非必然要害怕的障礙。逐字稿提及保單提取涉及二十個percent的稅務議題、信託、海外投資增值稅及內地 CRS 等問題。講者的主張是，從業員越能把議題說清楚，越可能在市場中找到服務機會；但具體稅務結果仍須依賴適用規則和專業意見。

- **關鍵點**
  - 講者提到保單提取涉及二十個percent的課稅議題；逐字稿未交代適用範圍或計算條件，不應擴大解讀。
  - 講者亦提到信託、海外投資增值稅及內地 CRS 等跨境財稅議題。
  - 講者認為監管越多，若從業員能更清晰地理解並說明議題，機會可能越多。
  - 講者提醒不要害怕監管或立法，真正需要警惕的是不懂得改變。
  - 面對具體稅務或法律問題，仍須按個案尋求適當專業意見。
- **講解**

  講者以保單提取課稅、信託、海外投資增值稅及內地 CRS 等議題作為跨境顧問可以研究的內容，指出市場不應因監管或立法而被直接視為沒有機會。相反，能把複雜規則理解並清楚向客戶說明，可能形成服務優勢。逐字稿只提到保單提取涉及二十個percent的稅務問題，沒有提供適用條件、計算方式或法律依據，因此實務上須進一步核實，不可把這個說法直接當作普遍規則。
- **註意事項**
- 保留講者原述的數字「二十個percent」，但不能自行推定其適用條件或具體稅務計算。
- 信託、海外投資增值稅及內地 CRS 等議題須按個案和適用規則核實。
- 監管變化要求從業員持續更新知識，不應只因規則增加就放棄市場研究。
- **特殊情況**
- 如果客戶詢問二十個percent的保單提取課稅，應先確認適用制度、客戶情況及計算條件，再提供經核實的專業意見。
- 如果個案涉及信託、海外投資增值稅或內地 CRS，應由具相關專業能力的人士按客戶實際情況分析。

- 如果規則或立法發生變動，應更新規劃方法，而不是沿用已不適用的做法。

以適應變化及持續經營建立大型個案

> 講者把應對政策變化的能力視為重要專業能力：與其害怕政策改變，重點是能否理解變化並迅速調整。大型個案也不是靠偶然取得，而是經由持續經營、逐步建立信任和完成規劃流程而來；顧問應把這些工序整理成可持續、可循環的business model。

- **關鍵點**
    - 講者指出，怕的不是政策改變，而是不懂得改變；懂得變通、反應快，才有機會成為下一個取得jumbo case的人。
    - 大型個案不會突然從天而降，中間必然有經營客戶的過程。
    - 這個經營過程應可持續、可循環，並逐步成為業務模式。
    - 學員不必複製講者的個人經歷，但可以學習其判斷方法、框架、工具和練習方式。
- **講解**

  講者先以政策變動作引子，將焦點從擔心外在變化轉向提升個人應變能力。其後指出，大型保單或個案不會在沒有前置工作的情況下突然成交；顧問需要先接觸客戶、了解問題、建立專業信任，再逐步完成分析和方案設計。若將這些環節整理成可重複使用的流程，便能形成可持續、可循環的business model。講者亦說明，學員不需要照搬他的經歷，但可以拆解並學習他作判斷的方法，以及使用框架、工具和練習建立自己的學習系統。
- **註意事項**
- 不要把取得大型個案寄望於偶然機會，應重視前置經營流程。
- 把個人經驗轉化為可教、可練習及可重複使用的框架和工具。

跨境高資產客戶的需求辨識與專業協調

> 高資產客戶通常關心的是跨境財富、企業、家庭、稅務及傳承等綜合問題，不一定是先選購哪一個保險計劃。顧問要釐清客戶問題的性質與先後次序，辨認問題涉及稅務、婚前財產、資產回報和風險比例，還是資產轉移，並按需要與會計師等專業人士協作。

- **關鍵點**
    - 不要只用傳統保險銷售思維，先問客戶有甚麼budget，再直接推銷一個plan。
    - 客戶可能關心企業入息稅、海外訂單處理、子女安排、企業出海、財產傳承及退休後的企業價值。
    - 涉及企業架構及稅務處理時，講者表示要與會計師配合；若有相熟會計師，可共同提供跨界整合方案。

    - 顧問要分辨當前主要問題是稅務問題、婚前財產問題、資產回報和風險比例問題，還是轉移問題。
    - 顧問不必在一開始就提供所有答案，但要懂得按次序發問、拆解問題並協調專業資源。

- **講解**

  講者對比保險從業員常見的產品導向思維與客戶實際關心的問題。客戶可能先問如何管理企業入息稅、如何處理歐洲客戶及海外訂單，也可能關心如何把財產分批給美國籍女兒、如何保護女兒的婚前財產，以及如何安排企業價值。這些議題可能同時牽涉稅務、會計、法律、家庭和投資，單一保險產品未必能回答。顧問因此要先確認客戶正在處理哪一類問題，再按照問題次序拆解；必要時與會計師或其他專業人士合作，建立完整方案。

- **註意事項**

- 不要把客戶的複雜需求縮減為保險預算及產品選擇。

- 先釐清問題類別及發問次序，再決定需要哪些專業協作。

- 涉及企業稅務和架構時，按講者所述與會計師配合；不要把協調工作誤當成單一產品銷售。

- **特殊情況**

- 如果遇到客戶提出企業入息稅、海外訂單或企業架構問題，應先釐清營運與稅務需求，再與會計師等專業人士協作處理。

跨境資產盤點、稅務身份分析與配置流程

> 跨境財富規劃應先確認相關人士的稅務居民身份，再全面盤點資產及貨幣，分析每項資產的類別、波動率、現金流和可能的應課稅收入。在此基礎上進行壓力測試，並設計符合相關地區稅制的整體框架，再在框架內進行資產配置及定期檢視。

- **關鍵點**

    - 第一步要處理稅務居民身份，個案中需留意客戶為中國稅務居民，女兒為美國公民及美國稅務居民。
    - 盤點時應整理資產所在地、持有方式、貨幣和資產類別；講者特別提及要了解股票的具體持倉，而不只記錄「有股票」。
    - 分析不同資產的波動率、可產生的現金流，以及哪些收入屬於應課稅收入。
    - 壓力測試要納入生前饋贈或傳承、兩地稅務、女兒未來婚姻以及可能發生的財產混同等情況。
    - 設計符合兩地稅制的框架後，才在框架內進行資產配置。
    - 講者提出每半年與客戶更新投資組合並訂定方向。

- **講解**

  講者提出個案處理時，首先要確認客戶及受益人的稅務居民身份，並檢查兩地身份對資產饋贈和傳承可能造成的影響。第二步是資產盤點，不能只列出資產總額，還要整理貨幣、所在地、持有方式和資產類別，並進一步了解股票持倉。其後分析各項資產的波動率、現金流及應課稅收入，再針對生前轉移、傳承、兩地稅務與家庭變化進行壓力測試。完成分析後，先建立符合相關地區稅制的框架，再於框架內安排資產配置，並按講者所述每半年檢視及更新投資組合和方向。

- **註意事項**

- 要清楚辨認相關人士的稅務居民身份及資產持有方式。

- 資產盤點需包括貨幣、資產類別、波動率、現金流及應課稅收入。

- 先建立符合兩地稅制的框架，再進行資產配置。

- 講者提出每半年更新投資組合並訂定方向。

- **特殊情況**

- 如果客戶及受益人分別涉及不同稅務居民身份，應在安排饋贈或傳承前先檢查兩地稅務及相關資產狀況。

婚前財產與婚後財產混同風險

> 講者以父母出資協助女兒購買物業為例，說明婚前購置不必然表示日後不會出現財產爭議。若婚後與配偶的收入共同供款，或財產在婚姻期間被共同使用和混合，便可能引起財產性質及產權爭議；因此，贈與、置業和婚後供款安排需要事前規劃及保留清晰界線。

- **關鍵點**

  - 個案中客戶想分批把財產給美國籍女兒，同時要避免贈與財產與女兒婚後財產混同。
  - 講者舉例：父母出錢支付女兒首期，女兒婚前買樓並自行供樓；若婚後改由女兒與丈夫的收入共同供樓，日後離婚時可能引發物業是否屬於婚前財產的爭議。
  - 講者指出，即使物業在結婚前購買，若後續供款及使用造成混同，仍可能出現爭議，並可能需要爭論產權。
  - 應在女兒結婚前考慮如何保護財產及如何安排轉移，避免事後才處理。

- **講解**

  講者先指出，客戶安排財產給女兒時，不能只考慮轉移多少資產，也要考慮女兒是美國公民及美國稅務居民，以及她將來的婚姻狀況。例子中，父母替女兒支付購屋首期，女兒婚前買樓和自行供款；若結婚後再把丈夫收入納入供樓，便可能使財產與婚後家庭資金混合。講者藉此提醒，婚前購買的時間點本身未必足以消除爭議，日後離

婚時可能需要爭論產權。因此規劃應在事前進行，並把贈與方式、資金來源及後續供款安排納入考慮。

- **Examples**

> 講者舉例，父母出錢替女兒支付買樓首期，女兒在結婚前買樓，並一度由自己供樓及居住。其後女兒結婚，若改用她和丈夫的收入一起供樓，日後若離婚，便可能爭議該物業能否被視為女兒自己的婚前財產。講者指出，因為丈夫的供款及夫妻共同使用可能造成財產混同，產權可能需要爭論。

  - 先確認置業資金來源，包括父母支付的首期及女兒後續供款。
  - 再確認結婚前後的供款方式是否改變；例子中婚後加入丈夫的收入共同供樓。
  - 評估資金混合和共同使用是否可能造成財產性質或產權爭議。
  - 在財產轉移及婚後供款安排開始前做好準備，而不是等到離婚爭議出現後才處理。

- **註意事項**
- 講者強調事前準備相當重要，尤其要在婚前考慮財產保護和轉移方式。
- 清楚記錄父母贈與、首期來源及婚後供款安排。
- 講者的例子屬於風險說明；具體法律效果需按適用法律及個案情況確認。
- **特殊情況**
- 如果受贈子女婚後打算與配偶共同供樓，應在共同供款前檢視贈與資金、供款安排及財產混同風險，並按需要尋求法律專業意見。

信託、私人銀行帳戶、保單與資產配置的整體安排

> 講者所述個案的結果不只是購買保單，而是先搭建架構，再組合信託架構、private bank account、多元貨幣保單及投連險。保險可作為整體跨境資產配置的一部分，但應放在完成稅務身份、資產盤點及架構規劃之後考慮。

- **關鍵點**

  - 個案最後形成信託架構、private bank account、多元貨幣保單及投連險。
  - 講者提及保單部分合計三百萬美金起步，並明確指出前提是先搭好架構。
  - 講者認為投連險相當有用；公司或團隊缺少支援，不代表投連險沒有用途。
  - 多元貨幣保單可能協助多元配置，但整體規劃也可能涉及其他非國內資產配置。
  - 講者強調保單只是資產類別的一部分，該金額說明只計保單，沒有包括其他 asset class。

- **講解**

講者先從客戶的跨境需求和資產情況出發，完成身份、資產、稅務及傳承問題的分析，再建立整體架構。其後才把信託架構、private bank account、多元貨幣保單及投連險納入方案。講者特別提醒，三百萬美金起步是保單部分的規模，未計其他資產類別，而且必須以架構先行為前提，因此不應把這個個案簡化成單純推銷一張大額保單。

- **註意事項**
- 先搭好整體架構，再討論保單安排。
- 講者提到的三百萬美金起步只指保單部分，不包括其他asset class。
- 不要因公司或團隊支援不足，就直接認定投連險沒有用途。
- 保單應置於整體跨境配置及客戶需求中評估。
- **特殊情況**
- 如果客戶需求牽涉多種資產類別，應先完成整體架構與資產盤點，再評估保單及投連險在方案中的位置。

商會拓展客戶與線上內容建立專業聲譽

> 講者指出，參加內地商會有機會接觸到類似的企業家和高資產客戶，但要透過線下認識建立reputation，並以線上內容讓對方持續了解顧問。單純認識後派名片不足以建立專業關係，內容呈現和後續經營同樣重要。

- **關鍵點**
  - 講者認為參加內地商會有機會遇到類似的企業家客戶，並表示該個案在內地不算特別大。
  - 先在線下建立認識和reputation，客戶之後可能在線上留意顧問。
  - 顧問要有content呈現專業，不是剛認識客戶就只派卡片。
  - 講者提醒，不要在內地派發香港名片。
- **講解**

  講者把商會視為接觸客戶的渠道，但不把參加活動本身視為完成拓客。線下相識之後，顧問還要有內容讓客戶在線上持續了解自己，從而建立專業印象和信任。講者因此提醒，不能只靠派發名片，也特別提醒不要在內地派香港名片。
- **註意事項**
- 線下認識客戶後，要有線上內容延續專業呈現。
- 不要把派名片當成完整的客戶經營方法。
- 講者提醒不要在內地派發香港名片。

Cross Border Wealth Advisor Employment Program課程內容與目標

> 講者介紹的Cross Border Wealth Advisor Employment Program課程，涵蓋業務建立與尋找客戶、拆解跨境個案、分析及真實個案應用。課程共四十二小時，其中十六個鐘教授攞客，二十六個鐘教授拆解個案；內容涵蓋六個國家及地區／六個area，並安排二十個case及二十個application。

- **關鍵點**
  - 課程教授建立業務、尋找客戶、拆解個案、跨境分析及真實個案應用。
  - 課程有四個核心目標：吸納高階客戶及識別高資產值客戶；處理移民、海外資產、子女安排及內地企業出海等跨境場景；釐清身份、資產、稅務、法律和家庭安排並建立完整架構；學習將個案方案落實並促成大型個案。
  - 講者提及有五個步驟用來拆解客戶case及形成完整方案，但逐字稿沒有逐一列出五個步驟的名稱。
  - 課程共四十二小時，其中十六個鐘教如何攞客，二十六個鐘教如何拆解個案。
  - 課程從稅務身份和傳承等角度分析，涵蓋六個國家及地區，也說成六個area；講者特別說香港不是國家。
  - 課程會拆解二十個case及二十個application，講者會示範自己如何拆解及如何形成一張單。
  - 講者表示課程分成三個部分，但逐字稿沒有說明三個部分的具體內容。
  - 講者表示私人學生會學得更深入，並提到也會向多間公司授課。
- **講解**

  講者先說明課程會教授如何建立業務和尋找客戶，再進入個案拆解、跨境分析及真實應用。課程重點之一是接觸及識別高階、高資產值客戶，處理移民、海外資產、子女安排或內地企業出海等情況；另一重點是將身份、資產、稅務、法律及家庭安排整合成完整架構。課程總時數為四十二小時，當中十六個鐘用於攞客，二十六個鐘用於拆解個案；內容涵蓋六個國家及地區／六個area，並以二十個case及二十個application進行分析和示範。講者亦提到五個個案拆解步驟及課程分三個部分，但逐字稿未交代其具體列表。
- **註意事項**
- 課程總時數為四十二小時：十六個鐘教攞客，二十六個鐘教拆解個案。
- 課程涵蓋六個國家及地區／六個area；講者指出香港不是國家。
- 課程安排二十個case及二十個application。
- 逐字稿未列出五個拆解步驟，也未說明課程三個部分的具體內容。

Advisor Business System：個人品牌與獲客

> Advisor Business System（ABS）是一套面向講者所屬行業的個人獲客系統。內容由個人定位和品牌建立開始，延伸至 marketing、seminar、銷售漏斗及客戶引流，透過流程與操練，協助從業者逐步建立可持續累積的個人品牌與權威。

- **關鍵點**
    - 課程聚焦個人品牌，而非公司品牌；講者認為客戶可能因信任個人而選擇產品或服務。
    - 個人定位需要回答自己要以甚麼專業形象進入市場，以及客戶為甚麼要選擇自己。
    - 內容包括如何建立個人 brand、如何 marketing 自己，以及如何設計和舉辦 seminar。
    - ABS 部分約十六個鐘，會詳細講解整體 framework、不同 sales funnel，以及如何令客戶接觸並來到自己面前。
    - 講者指出此方法是按其所在行業的實務經驗設計，不宣稱已驗證適用於所有行業。
- **講解**

  講者先以個人品牌的重要性作為切入點，指出市場上不少品牌的創辦人會親自發聲，個人信任也可能影響客戶的選擇。其後把個人品牌落到具體獲客流程：先建立定位和品牌，再透過 marketing、seminar 和 sales funnel 把潛在客戶引導至從業者面前。講者強調這不是單純提出概念，而是會用流程操練並講解如何實際執行；同時限定其適用範圍，表示主要針對自己所處的行業。
- **註意事項**
- 不要把此獲客系統宣稱為已證明適用於各行各業；講者只確認其在自身領域的適用性。
- 個人品牌的目的包括建立信任、權威及獨特市場定位，而不只是增加曝光。
- seminar、marketing 和 sales funnel 均屬整體獲客流程的一部分。
- **特殊情況**
- 如果把課程方法應用到其他行業，應先評估該行業的客戶需求與實際情況；講者沒有承諾方法必然適用。
- 如果客戶是高階客戶，不應依賴固定話術，而應以專業能力、誠實溝通及可信的個人品牌建立關係。

CBS 跨境身份、稅務與家庭資產規劃

> CBS（Cross Border Studies）是課程中的跨境研究部分，約廿六個鐘，涵蓋跨境身份與稅務居民規劃、CRS、FATCA、跨國婚姻、家庭財產保護及資產傳承，並討論保

> 險以外的工具和跨專業合作可能性。

- **關鍵點**
    - 內容包括身份規劃及稅務居民概念。
    - 會講解 CRS 和 FATCA 如何影響客戶，並說明相關事項中哪些會計入、哪些不會計入。
    - 不只講 CRS，也涵蓋跨國或跨國籍婚姻及家庭財產保護。
    - 會討論跨境家庭資產傳承問題，以及可使用的規劃工具。
    - 保險是其中一種工具，但課程亦會涵蓋其他工具；講者提及可透過與其他專業人士合作，提供服務並創造 revenue。
    - 講者將協助業務成交、建立 jumbo case producer 能力視為重要實務目標。
- **講解**

  講者把跨境規劃視為多個領域共同構成的家庭財富問題，而非只談單一稅務制度或保險產品。課程會逐項處理身份和稅務居民概念，解說 CRS、FATCA 對客戶的影響及相關計算問題，再延伸至跨境婚姻、家庭財產保護和資產傳承。規劃工具不局限於保險；若需要其他專業，從業者可與相關 linker 合作。講者同時指出，課程希望學員能把分析落實到自己的業務及較大型個案之中。

- **註意事項**
- 分析跨境個案時，應同時辨識身份、稅務居民身分、家庭關係與資產所在地等因素。
- CRS 和 FATCA 的影響需要具體解釋，不能只把跨境規劃簡化為 CRS。
- 家庭資產規劃的工具不只有保險，亦可能需要跨專業合作。
- 講者表示有關其他專業人士的合作及介紹安排由參與者私下處理。
- **特殊情況**
- 如果客戶的跨境問題涉及保險以外的專業範疇，應考慮與相關專業人士合作，而不是把所有問題都當作保險問題處理。
- 如果個案牽涉跨國婚姻或家庭資產傳承，應把家庭財產保護及跨境安排一併納入分析。

二十個跨境個案的三類規劃情境

> 課程會分析二十個跨境個案，主要分成三類。講者表示個案複雜程度不一，二手個案具有價值，因為學員可參考並複製其分析方法及處理經驗。

- **關鍵點**
    - 第一類：中國稅務居民的海外投資規劃。

    - 第二類：中國或香港人士移民英、美、澳、加之前的前期規劃。
    - 第三類：已持有海外資產的海外華人回流香港或中國時，如何安排全球資產布局。
    - 二十個個案以這三類人士和情境為主，個案複雜程度並不相同。
    - 講者認為二手個案具參考及複製價值，可供學員在相似情境中借鑑。

- **講解**

  講者把跨境個案按客戶身分、遷移方向及資產狀況分類。分析時，先辨識客戶屬於中國稅務居民、中港移民人士，還是持有海外資產並回流的海外華人，再依據其規劃階段和全球資產狀況處理。課程以二十個個案呈現不同複雜程度，目的之一是讓學員熟悉可重複參考的實務分析方式。

- **Examples**

  > 課程中的二十個跨境個案大致分為三類：中國稅務居民進行海外投資時的規劃；中國或香港人士移民英國、美國、澳洲或加拿大之前的前期規劃；以及已擁有海外資產的海外華人回流香港或中國時，如何安排全球資產布局。講者補充，個案複雜程度不一，並認為二手個案可供學員在相似情況下參考及複製。

    - 先確認客戶屬於三類情境中的哪一類：中國稅務居民海外投資、中港人士移民前規劃，或海外華人回流。
    - 確認客戶的跨境方向及目前規劃階段，例如是否正準備移民，或已經持有海外資產。
    - 針對客戶的身份和資產布局分析其跨境家庭財富問題；具體處理內容須視個案複雜程度而定。
    - 參考課程個案中可重複應用的分析經驗，但仍須按個別客戶的實際情況處理。

- **註意事項**

- 個案分類依據包括稅務居民身分、移民方向、回流安排及是否已有海外資產。

- 二十個個案的複雜程度不一，不能假設所有個案可用完全相同的處理方法。

- 講者所說的可複製，指個案的經驗和分析方式具有參考價值，不代表每宗個案都能照搬結果。

- **特殊情況**

- 如果客戶屬海外華人回流情境，應特別留意其已持有海外資產的全球布局。

- 如果客戶正計劃移民英、美、澳、加，應把規劃時點放在移民前期，而不是只在移民完成後才開始處理。

TQUK 資歷申請、考試與畢業禮安排

> 講者表示課程正在申請英國 TQUK Level 4 認證，形容 Level 4 大概相當於香港 Higher Diploma，並稱英聯邦五十四個國家承認該資歷架構。認證仍在申請階段，課程需要考試；講者希望加快進度，讓學員有機會參加畢業禮。

- **關鍵點**
  - 申請中的認證為英國 TQUK Level 4。
  - 講者表示 Level 4「大概等於」香港 Higher Diploma，並特別說明並非完全等於。
  - 講者稱該資歷架構獲英聯邦五十四個國家承認。
  - 講者另有 training centre，其另一課程取得 Level 3；所展示的畢業典禮屬另一課程，並非本課程。
  - 講者預計本課程認證相關事宜在一至兩個月內落實，但仍屬申請及預期進度。
  - 講者提及二零二七年一月十六日會舉行畢業禮，並表示學員需要考試，會推快進度讓學員爭取參加。
- **講解**

  講者以其 training centre 及另一個取得 Level 3 的課程作為背景，說明 TQUK 有不同課程和資歷級別，並指出展示的畢業典禮不是本課程的畢業典禮。對本課程而言，申請的是 Level 4 認證，仍待落實，學員亦需考試。講者把畢業禮視為展示資歷、建立信心及推動業務的機會，而不只是參加儀式。
- **註意事項**
- Level 4 認證在分享時仍是申請中，不應說成已經取得。
- 講者的說法是 Level 4 大概相當於香港 Higher Diploma，並非完全等同。
- 講者展示的 Level 3 課程畢業禮屬另一課程，不應與本課程混為一談。
- 取得認證或參加畢業禮涉及考試及進度安排。
- **特殊情況**
- 如果對課程認證是否已核准有疑問，應以實際落實情況為準；分享時講者仍在申請中。
- 如果學員希望參加二零二七年一月十六日的畢業禮，需留意考試及課程進度要求。

課程定位、適合對象與學習要求

> 課程旨在裝備學員掌握高效獲客技巧，建立個人定位與品牌、進行市場推廣及 seminar，並從會面中產生 revenue。課程結合理論、知識、經驗及實戰應用，不以取得名目或學習短期成交話術為目標。

- **關鍵點**

    - 課程目標包括定位自己、建立 brand、market 自己、舉辦 seminar、安排收費會面及 generate revenue。
    - 課程會分析跨境家庭財富問題，包括稅務規劃、資產識別及不同工具的運用。
    - 課程重視實戰應用，包含二十個個案分析。
    - 適合已下定決心在二零二七年發展業務或突破最大一張單的人。
    - 適合重視基本功、希望提升解難及判斷能力、願意練習和改善，並真正喜歡這個行業的人。
    - 不適合只想取得一個名目或章仔、只想短期促銷、想學一套照讀即可成交的話術，或不願投入時間的人。
    - 講者認為高階客戶通常比從業者更有錢、更精明、人生歷練更深，因此固定話術不能取代專業能力和坦誠對待客戶。

- **講解**

  講者以學員的長期業務發展作為課程定位。學員除了學跨境財稅及家庭資產分析，也要練習獲客、定位、品牌經營和實際成交所需的工作流程。課程不是短期促銷工具，也不提供跟著說就能成交的固定話術。講者認為高階客戶能辨識話術，因此從業者應投入時間建立專業、改善判斷能力，並坦誠處理客戶問題。

- **註意事項**
- 報讀前應確認自己是否願意投入時間練習及持續改善。
- 課程不是單為取得名目、證書或章仔而設計。
- 課程主張建立可持續營運的 business model，而非短期促銷。
- 專業服務應以知識、經驗及實際能力為基礎，不能只依靠話術。
- 講者要求學員坦誠對待客戶，並以能安心執業為原則。
- **特殊情況**
- 如果目標只是短期促銷或快速搵錢，講者認為此課程及其持續營運模式並不適合。
- 如果只想取得額外名目而沒有意願實際應用，講者不建議為此花費學費。
- 如果不願意投入時間練習和改善判斷能力，講者表示無法透過課程代替這部分努力。

課程班期、學費與報名優惠

> 下一班課程預計於二零二六年十二月八日開始，逢星期二下午上課，課程為四十二小時、分三個階段。分享會中公布原價四萬八千元、Earlybird 三萬三千八百元，以及只提供予當日參加者的 Super Earlybird 二萬一千八百元優惠。

- **關鍵點**

    - 下一班開課日：二零二六年十二月八日。
    - 上課時間：逢星期二下午。
    - 總課時：四十二小時；分三個階段，結合理論與實踐。
    - 原價：四萬八千元。
    - Earlybird：三萬三千八百元，優惠至二零二六年十一月十五日。
    - Super Earlybird：二萬一千八百元，只提供予當日參加分享會的人，限三個名額。
    - Super Earlybird 截止時間為二十四小時後，即二零二六年十一月十二日晚上九點。
    - 講者表示名額有限，並提及已收到一位同學表示要報名；其後仍邀請有興趣者聯絡了解或報名。

- **講解**

  講者先公布下一班的日期、星期及上課時段，再介紹一般 Earlybird 優惠和當日限定的 Super Earlybird。Super Earlybird 限三個名額，期限按分享會時間計算為二零二六年十一月十二日晚上九點。講者表示名額有限，並邀請有其 WhatsApp 的聽眾直接聯絡，表明想報名或想了解，再作溝通。

- **註意事項**

- Super Earlybird 只限當日參加分享會的人，並且只有三個名額。

- Super Earlybird 截止時間是二零二六年十一月十二日晚上九點；Earlybird 優惠則至二零二六年十一月十五日。

- 課程原價及兩種優惠價格分別為四萬八千元、三萬三千八百元及二萬一千八百元。

- 課程於二零二六年十二月八日開始，逢星期二下午上課。

- **特殊情況**

- 如果聽眾符合當日參加者條件並決定報名，應在二零二六年十一月十二日晚上九點前聯絡講者，並留意 Super Earlybird 只有三個名額。

- 如果未能使用 Super Earlybird，仍可留意至二零二六年十一月十五日的 Earlybird 優惠。

市場差異化、普通話市場與個人 package

> 講者鼓勵從業者透過跨境專業能力建立 unique selling point，與大量一般從業者區分，並以完整的個人 package 展示專業形象。講者看好國內及普通話市場，並計劃在二零二七年之前最多教一百個學生。

- **關鍵點**

    - 講者認為同行人數多，單靠派卡片或一般服務不足以解釋客戶為何要選擇自己。
    - 從業者需要建立獨特市場賣點、可見的能力及專業權威。
    - 跨境財稅、家庭財富問題分析及宏觀經濟理解，可納入個人專業 package。
    - 講者表示客戶愈大型，愈可能詢問宏觀經濟等內容；其 YouTube 頻道會講宏觀經濟，近期影片涉及人民幣，上個星期的內容涉及黃金。
    - 完整 package 的呈現可透過不同 platform 建立；講者表示課程會教授如何在不同平台呈現整體配套。
    - 講者希望與學員拓展普通話市場，並認為國內市場是最大的市場。
    - 講者計劃在二零二七年之前最多教一百個學生。
    - 講者提及人口遷徙及香港市場變化，預期未來優秀的頂層人士會更多使用普通話，並鼓勵粵語母語者及早調整。
    - 講者提供 Facebook、Instagram 及 YouTube 三個平台，並邀請聽眾訂閱或關注。

- **講解**

  講者指出市場競爭者眾多，客戶不會只因為收到一張卡片便選擇某一位從業者；差異化需要建立在可辨認的專業能力和權威上。講者以宏觀經濟、跨境財稅及家庭財富問題分析作為個人 package 的構成，並透過 Facebook、Instagram 和 YouTube 等平台呈現。其市場方向包括普通話及國內市場，也呼籲香港從業者留意人口遷徙和語言環境的變化。

- **註意事項**

- 差異化不應只停留在口號，應讓客戶看得到相應的能力和專業內容。

- 講者認為大型客戶可能會詢問宏觀經濟等議題，從業者應考慮如何把相關能力納入完整服務 package。

- 經營多個平台時，應使各平台共同呈現一致而完整的專業形象。

- 講者對普通話及國內市場的判斷屬其市場觀察與預期。

- **特殊情況**

- 如果希望拓展普通話客戶或團隊，應及早部署普通話市場定位及相應內容。

- 如果希望承接更大型的個案，應改善個人 package 的完整度，讓客戶能看見其跨境及宏觀分析能力。

課堂安排、補課方式及師生互動

> 課堂逢星期二舉行，通常下午2:30至下午6:30，每堂以四個鐘為目標，但可能超時。課程採實體授課；粵語班沒有常規 Zoom，但學生未能出席時，講者會提供 Zoom

> 錄影補課。講者鼓勵學生認真觀看補課內容並主動提問，直至弄懂，並表示樂意解答問題及協助解決問題。

- **關鍵點**
  - 上課日為星期二，通常上課時間是下午2:30至下午6:30。
  - 講者對每堂的目標時長是四個鐘，但有時會超時。
  - 粵語班不設常規 Zoom 課堂。
  - 報名學生若有時未能上課，講者會補提供 Zoom 內容供其觀看；講者舉例提到若有星期二需要出差，會提供 Zoom 補課。
  - 講者提醒學生要看 Zoom 補課內容，不懂便提問，直到弄懂。
  - 講者表示不介意回答學生問題，並樂於協助學生解決問題。
- **講解**

  講者先回答課堂安排相關問題：粵語班採實體授課，沒有常規 Zoom；但若已報名的學生因故未能上課，講者會補提供 Zoom 內容，讓學生觀看。講者以自己有時可能需要在星期二出差為例，說明會安排 Zoom 補課。學生觀看補課時應主動提出不懂之處，直到弄懂。講者也說明每堂通常安排下午2:30至下午6:30，目標為四個鐘，但課堂有時會超時。
- **Examples**

  > 講者提到，如果報名學生有時上不到課，例如講者有一個星期二需要出差，會提供 Zoom 內容補課，讓學生之後觀看。

  - 學生未能出席實體課時，可透過講者提供的 Zoom 內容補課。
  - 觀看補課時，學生應就不明白的內容提問，直到弄懂。
- **註意事項**
- 課程是實體課；粵語班並非每堂都設有 Zoom。
- 未能出席時，補課方式是由講者提供 Zoom 內容觀看。
- 課堂每堂以四個鐘為目標，但可能超時。
- **特殊情況**
- 如果報名學生因故未能出席星期二的課堂，如何處理？講者會補提供 Zoom 內容供學生觀看；學生應認真補課並提出疑問，直到弄懂。
- 如果講者星期二需要出差，如何處理？講者表示會以 Zoom 內容補課。

課程地點、班級規模與教學形式

> 課程採實體小組教學。講者目前在灣仔辦公室，但辦公室正在裝修，之後會搬到尖沙咀柯士甸道好兆年堂；講者表示由佐敦步行前往很快。班級已開班並已收取部分學生，每班約十至十五人，以維持教學質素。

- **關鍵點**
    - 講者當時身處灣仔辦公室，並表示辦公室正在裝修。
    - 講者之後會搬到尖沙咀柯士甸道好兆年堂。
    - 講者表示從佐敦步行到該處很快。
    - 課堂均為實體課。
    - 本班已開班，講者已收取部分學生。
    - 每班約十至十五人，採小組教學以維持高質素。
    - 講者提到普通話班可能需要授課，原因是有學生本身在內地；粵語班則沒有教書安排。
- **講解**

  講者回應上課地點及班級安排時說明，自己當時在灣仔，但辦公室正在裝修，之後會搬往尖沙咀柯士甸道好兆年堂，並補充從佐敦步行前往很快。課程以實體形式進行，班級已開課並已有部分學生報名。講者將每班人數控制在約十至十五人，採小組教學，目的是維持高質素。
- **註意事項**
- 上課採實體形式。
- 班級已開班並已收取部分學生。
- 每班約十至十五人，採小組教學。

課程優惠、名額及付款確認

> 講者介紹 Super Early Bird 優惠，優惠期為二十四小時，名額只剩三個，並以付款作實。原價四萬八，優惠價二萬一千八，減幅超過五十percent。講者表示課程希望協助學生跨入跨境財富管理的門檻，並請有意報名者及早告知。

- **關鍵點**
    - Super Early Bird 優惠期為二十四小時。
    - 優惠名額為三個。
    - 報名以付款作實。
    - 原價為四萬八。
    - Super Early Bird 優惠價為二萬一千八。
    - 講者說明減幅超過五十percent。
    - 講者希望課程協助學生進入跨境財富管理領域。

    - 有意報名者應及早通知講者。

- **講解**

  講者在講座尾聲再次介紹優惠，說明 Super Early Bird 優惠只有二十四小時，並只剩三個名額。原價四萬八，優惠價二萬一千八，減幅超過五十percent；是否報名以付款作實。講者邀請有意報名者及早告知，並將課程定位為協助學生跨入跨境財富管理門檻的機會。

- **註意事項**

- 優惠名額只剩三個。

- Super Early Bird 優惠期為二十四小時。

- 報名以付款作實。

- 原價四萬八，優惠價二萬一千八，減幅超過五十percent。

- **特殊情況**

- 如果有意報名，如何處理？應及早告知講者，並以付款作實。

學生跟進、溝通與 feedback 表格

> 講者邀請聽眾就當晚內容傳訊息交流；如有意報名，應及早告知。講者承諾於2026年11月12日把平日用作收集 feedback 的表格送給大家。

- **關鍵點**

    - 如果當晚內容對聽眾有幫助，可傳訊息給講者，雙方再作交流。
    - 有意報名者應及早告知講者。
    - 講者會於2026年11月12日傳送平日用作收集 feedback 的表格。
    - 錄音開始日期為2026年11月11日，因此講者所說的「聽日」是2026年11月12日。

- **講解**

  講者在結束前邀請聽眾就當晚內容傳訊息給他，並表示可以再交流；有意報名者亦應及早告知。講者說會在「聽日」傳送平日用作收集 feedback 的表格。依錄音開始日期2026年11月11日計算，「聽日」為2026年11月12日。

作業或建議

- 講者提醒聽眾寫下大型個案的重要原則：客戶關心的已不只是收入如何分配，而是資產如何分配。
- 講者建議掌握跨境客戶服務方法，並以內容建立客戶的專業信任。

- 講者鼓勵聽眾做好自己的內容與 content，持續累積個人專業背景及 goodwill 資產。
- 講者請聽眾截圖當時展示的圖，截圖後在對話中打「OK」，讓講者確認後再繼續講解。
- 反思自己的市場定位：明確說出目標客戶是誰、要解決甚麼問題、能帶來甚麼價值，以及自己主張甚麼。
- 按目標客戶及業務目的選擇marketing渠道，並說明各平台的用途，例如接觸個人客戶或爭取企業培訓。
- 設計由online引流至offline seminar及面談的流程，並規劃advisory收費與客戶篩選方式。
- 練習以家庭資產負債表分析客戶情況，按個案提出資產重組及新稅務或法律環境下的壓力測試。
- 規劃成交後的持續管理內容，定期提供與客戶跨境政策、稅制及實際問題相關的更新。
- 檢視現有短片或marketing內容是否能連結到advisory及生意轉化，而非只帶來點贊、掌聲或轉發。
- 積極站出來舉辦講座（Seminar），透過刻意訓練克服上臺怯場心理，建立專業權威以吸納跨境客戶
- 向諮詢客戶發放資產及現金流盤點報表，落實諮詢前的架構清點工作
- 有意報讀者可透過 WhatsApp 聯絡講者，直接表示「想報名」或「想了解」，再與講者溝通；Super Earlybird 限三個名額，截止至二零二六年十一月十二日晚上九點。
- 有興趣跟進一般 Earlybird 優惠者，留意二零二六年十一月十五日的截止日期。
- 可關注講者的 Facebook、Instagram 和 YouTube 頻道；YouTube 內容包括宏觀經濟、人民幣及黃金等主題。
- 訂閱講者的 YouTube channel。
- 若未能出席課堂，觀看講者提供的 Zoom 補課內容；遇到不懂之處便提問，直到弄懂。
- 如果當晚內容有幫助，傳訊息給講者交流。
- 有意報名者及早告知講者，並留意報名以付款作實。
- 留意講者於2026年11月12日傳送的 feedback 表格。

2026-11-11 CBWA-EP跨境高端客戶五大財稅盲點.pdf

2026-11-11 20:44:30

00:00:00 Speaker 1
嗱，記清楚呢一句，我哋點樣學做單？我哋每一日翻到公司點樣學做單？我哋團隊點樣支援我？我老細點樣教我？ O K.呢啲係我哋行業內嘅事

00:00:10 Speaker 1
但係我哋對住個客，個客係唔會理我哋做咗咩單俾佢。我個客係會關心，我哋可以幫佢解決到啲乜嘢問題？ O K.呢個先至係最重要。咁當然啦，如果接觸唔到理想客戶，今日要聽，因為我都係由零開始。

00:00:26 Speaker 1
我所有嘅高階客戶，全部都不是嗱，記住，不是我的metro market，

00:00:34 Speaker 1
並不是我的metro market，全部系由唔識去到識，去到大家有一個好專業嘅關係。

00:00:42 Speaker 1
OK，即系我唔系出身於富裕世界，絕對唔系。OK，我亦都會今日會同你分享，我係點樣一步一步由零開始行到我今日，我係好有自信話俾你聽。我做過嘅事情，好冇？

00:01:00 Speaker 1
好。咁所以咧，我哋要搞清楚呢系列嘅問題咧，我哋要諗幾件事嘅。首先，第一就係

00:01:07 Speaker 1
誒市場有冇你想要嘅優質客戶先？我哋無謂空想啊，係咪先？咁就算有啦，夠唔夠多？呢個係咪藍海市場？嗱，我哋一定要認清。

00:01:17 Speaker 1
誒，今日嚟得呢一度上呢一課嘅，或者即係聽呢一個分享嘅，我唔好叫上課啦，大家教學相長分享啦。

00:01:26 Speaker 1
如果你都仲系諗住做翻翻翻轉頭去做mass market或者喺個紅海嗰度鬥心態鬥勝嘅，其實今日我覺得唔好嘥時間嘅， OK？

00:01:35 Speaker 1
因為我哋要玩嘅已經唔單止繫心態，因為我深信一件事，MDRT系講勤力嘅啫，MDRT系講勤力，我可以到時我哋幫返嚟嗰度

00:01:48 Speaker 1
MDRT講勤力，咁COT系講策略，

00:01:51 Speaker 1
TOT系講思維。

00:01:54 Speaker 1
個思維去唔去得到？諗，個境界系一個境界界嚟嘅。O K，咁我自己都喺我嘅學生都有兩個T O T啊。咁其實系境界嚟嘅，但系都系由零開始去做起。咁所以諗

00:02:08 Speaker 1
當然啦，亦都要睇你嗰個市場系咪藍海市場呢個好緊要啦。咁而同時間第二就係，我哋如果identify到呢一批客啦，我哋點樣接觸呢一批客戶咧？我哋可以幫佢解決啲咩問題咧？佢哋個痛點系啲咩嘢咧？

00:02:21 Speaker 1
第三就是可唔可以轉化成一個業務嘅機會，即係簡單啲做咗生意。

00:02:27 Speaker 1
噢，今日我哋要搞清楚呢幾件事先嘅。

00:02:30 Speaker 1
首先第一有冇market咧，肯定係有嘅。點解咧？我就用一個最官方嘅資料去同大家講。

00:02:40 Speaker 1
諗，首先第一我就講一講證監會嘅資料。可能大家如果做保險出身，又或者係傳統保險公司嘅，諗公司會比較少同你講證監會嘅資料，但係我會好重視證監會嘅資料。點解咧？因為證監會嘅資料其實係反映緊依家個市場係唔係水浸。諗每一年咧，其實證監會咧，其實佢都會出一個諗Asset and Wealth Management Activity Survey。咁呢個二零二五即係咩嘢咧？

00:03:08 Speaker 1
二零二五係二零二六年七月出翻二零二五年嘅資料嘅。

00:03:13 Speaker 1
即係話，如果我要知道今年二零二六年嘅咧，我就要喺下年二零二七年嘅六月先至可以reveal翻我哋今年二零二六年嘅資料。噢，講緊諗，依家好多主流媒體話諗香港經濟麻麻地啊，好啊跌得唔係咁開心啊，令到大家咁。但係其實咧講緊喺諗asset and wealth management咧，其實依家係growth咗二十個percent嘅噢。二零二五年growth二十percent，二零二六年更加多，因為二零二五年係港股開始爬翻上嚟，二零二六年開始做一啲IPO啲。

00:03:46 Speaker 1
O. K.噢，咁所以二零二二六年係會更加多嘅。咁所以我哋睇翻已經growth咗二十percent，即係個market係非常之有錢。香港係真係仍然係國際金融中心嚟嘅。咁只不過依家咁嘅錢有冇留喺我哋身上，又或者有冇留喺我哋？噢，首先第一有冇留喺我哋心目中

嘅客身上，第二就係有冇留喺我哋身上啊嘛嚇。咁呢個好緊要，我會睇呢一個報告，市場係有錢嘅。

00:04:14 Speaker 1
香港要搶資金、搶人才等等，做到嘢嘅。OK。

00:04:17 Speaker 1
咁第二啦，保單

00:04:19 Speaker 1
保單已經成為一個非常主要的資產配置工具。我特別會睇躉繳整付保費。點解咁講？躉繳，我哋會睇二五年同二四年嘅增長係超過七十三個percent嘅growth

00:04:34 Speaker 1
七十三個percent嘅growth。嗱呢個呢個數字，我會點解讀咧？呢個數字同大單有咩關係咧？我希望大家mark低我以下講嘅呢一句說話：做大單同做普通單嘅分別。做一個普通嘅單，或者做一個我哋傳統以前我都花咗好多時間學嘅financial planning，

00:04:55 Speaker 1
通常都要計一啲客戶嘅收入、支出，然後計個儲蓄噶嘛。我九八年入行

00:05:04 Speaker 1
我第一份我我。我個人生第一份工作， OK，我就喺保誠。喺呢度有冇保誠嘅師兄弟姊妹啊？如果有，同我say個hi啊。 OK，我曾經係保誠人嚟㗎。

00:05:18 Speaker 1
咁啊喺保誠，我做咗六年。 OK，一九九八至二零零四年啊。 OK，好啦。

00:05:25 Speaker 1
誒

00:05:27 Speaker 1
當其時花咗好多時間去計，做一啲financial planning嘅學，咁。

00:05:32 Speaker 1
但係做呢單唔係好大，因為點解咧？因為嗰陣時學習嘅係睇個客嘅收入，係收入，即係收入撥一部分出嚟。咁講緊依家香港人均收入有幾多啫？係咪先？如果仲要做mass market，咁有幾多咧？係咪？咁我哋要等到個客水漲船高，誒升職加人工先至有不斷嘅加單。

00:05:51 Speaker 1
OK，我哋係面對一件咁樣嘅事情。如果個經濟打橫行嘅時候

00:06:01 Speaker 1
如果個經濟打橫行嘅時候，就真系冇辦法咁。O K

00:06:06 Speaker 1
個經濟打橫行嘅時候真系冇辦法做。咁所以唯有即系我哋就會面對住一個，誒，我哋喺石

頭都搽唔到搽唔到水出嚟嘅情況，個客又冇budget，我哋從高budget喺度look，但系我哋就會有好多after sales service要做啦。 O K，咁但系躉繳繫乜嘢意思咧？躉繳其實全部咧唔系收入嚟噶，

00:06:30 Speaker 1
系資產嚟噶。

00:06:32 Speaker 1
即系話佢原先本身嘅積蓄

00:06:34 Speaker 1
本身嘅財產。

00:06:37 Speaker 1
講真，十幾二十年邊有人會諗過攞副身家去賣保險噶？真系冇噶，好少做躉繳，亦都冇乜公司鼓吹做躉繳。

00:06:48 Speaker 1
但系近年唔一樣，首先當然第一就係內地嘅朋友，佢會好中意做躉繳

00:06:54 Speaker 1
又有保費融資啊，近年有保費融資，雖然這段時間就打壓一下啦，但保費融資都做得好多啦

00:07:00 Speaker 1
通常。嚟做躉繳係為咗做財稅籌劃

00:07:05 Speaker 1
呢個係相當之緊要。尤其喺大嘅移民潮嘅背景底下，做躉繳係財稅籌劃。咁所以呢一個增長，即係咩意思咧？即係話好多朋友

00:07:20 Speaker 1
香港也好，內地也好

00:07:23 Speaker 1
其實已經好接受保單成為資產配置嘅一部分。咁大家唔知有冇留意？啱啱香港又破咗健力士紀錄，系一個躉繳嘅保單，

00:07:36 Speaker 1
OK又破系第三度破世界紀錄， OK，誒今次做到單嘅FWD，

00:07:42 Speaker 1
我好厲害，我如果再有機會我再study下再話俾大家聽啦，但系離不開嗰幾招，做做呢一張單，但有一件事系相當之重要嘅就係已經證實咗，亦都證明咗香港系。

00:08:00 Speaker 1
離岸保單配置，即系海外人士嚟香港買保單嘅首選。

00:08:04 Speaker 1
香港係一個好成熟嘅離岸保單嘅市場。

00:08:08 Speaker 1
我哋香港人睇香港人就係在岸

00:08:11 Speaker 1
外國人睇香港人，香港嘅保單就係佢哋嘅離岸保單。

00:08:16 Speaker 1
明唔明我意思？ OK，咁已經證明咗香港系一個保險做保單嘅一個非常之成熟、非常之受歡迎嘅市場。呢啲金額我哋可以睇得到。

00:08:28 Speaker 1
噢，所以大家一定要把。握住呢一個跨境嘅一個機遇啊！呢個係一個大嘅風口嚟， OK？咁呢個係頭先呢一呢一頁嘅PowerPoint，其實反映到俾大家聽，市場如果你係聽呢一個市場嘅話，絕對有得做。咁但係一個問題就係點解高資產值嘅客戶佢要搵你先？點解高資產值嘅客戶要搵在座嘅咁多位咧？

00:08:55 Speaker 1
咁其實呢個咧。系關於有幾個原因嘅。首先，第一，你嘅定位係唔係佢想搵嘅？

00:09:01 Speaker 1
你嘅內容同服務能力，佢會唔會信任你？呢兩個位置，同埋呢三個位置好緊要。呢啲係令到客戶主動接觸你嘅誘因。所以你一定要trigger到佢。今日嚟嘅朋友，我知道好多都係嚟自保險公司或者IFA。我就冇收到有嚟自銀行嘅。

00:09:26 Speaker 1
好啦

00:09:27 Speaker 1
詒

00:09:30 Speaker 1
銀行確實，如果佢哋經營緊個insurance嘅業務，就佢哋嘅優勢嘅原因系因為佢哋睇到客嘅數啦，同埋佢哋有地，佢哋有地鋪，佢哋有鋪頭，咁呢啲系我哋做詒insurance agent或者系做I F A冇嘅事情嚟嘅， OK，咁我哋靠啲乜嘢贏咧？咁調翻轉，我哋即系即系如果做insurance agent或者做詒詒詒I F A。咁佣金係高好多噶嘛，高過銀行staff多噶嘛，係咪？當然，你佣金就應對翻就係你你要搵客啦。

00:10:04 Speaker 1
OK，咁我哋個關鍵就係點樣令到個客會搵到我哋，就係我哋一定有一個好清晰嘅定位，同埋話到俾客戶聽服務內容啊，同埋我哋服務嘅能力係點，我哋一定要話到俾個客聽。

00:10:15 Speaker 1
咁依家有一個好大嘅好處就係，依家係有social media咁啊，依家我哋係可以做我哋content啫嘛。

00:10:23 Speaker 1
我啱啱尋日諗。我就上咗喺YouTube，我上咗一條關於人民幣嘅片，喺大家可能睇到我嘅廣告就冇睇其他BlackRock。其實我係每個星期我都會去upload諗YouTube去講解我對market嘅一啲嘅睇法。

00:10:39 Speaker 1
咁兩日我其實我都系新做嘅YouTube，我應該話我做翻兩個月度啦，做咗兩個月度啦。咁我每個星期上有上片啦，咁樣樣有有動機地上片啦。

00:10:51 Speaker 1
咁其實已經一日都二千view。二千views，咁其實呢個係陸陸續續都令到我去，你可以吸納到更加多嘅資源喎。咁呢部分你有冇做咧？又或者你想做，你有冇方法同埋資源去做咧？喺，呢個係一定要諗嘅。

00:11:10 Speaker 1
OK，咁呢個係係諗要清楚高階嘅客點解會搵你啦。咁好啦，咁而我認為你做高階客有好多方法啦。喺，譬如話傳統會教嘅keyman insurance，做premium financing，諗。

00:11:21 Speaker 1
有人會說做保費融資，保費融資就小心啲啦。資產活化等等嗰啲，亦都要好小心啦。如果資產活化呢段時間嚟，會傷身嘅，冇冇亂做個資產活化。咁點解我會話跨境係一個非常之高效嘅一個切入點？即係用跨境作為個主題，要成為一個切入點。因為我哋要明白，當一個客要處理跨境呢一個問題嘅時候，其實佢係同時間浮現三個人生嘅煩惱。

00:11:51 Speaker 1
系同時浮現嘅。首先第一，佢嘅稅務身份係會改變，即係一個人佢由一個地方移去另一個地方，其實遊戲規則都會唔同咗。

00:12:01 Speaker 1
OK，佢要搞清楚嘅就係佢嘅永居嘅身份啦。

00:12:04 Speaker 1
係咪真係可以攞到永居啊？

00:12:07 Speaker 1
攞到國籍啊？

00:12:09 Speaker 1
同埋攞到永居，攞到國籍。但係我哋香港不嬲都係講真，都幾稅務天堂下㗎嘛。去到新嘅地方

00:12:14 Speaker 1
係咪有唔同嘅稅務責任啊？依個我諗大家都會知道。喂，個。個遊戲規則都已經完全唔同咗啦。

00:12:21 Speaker 1
就算內地人嚟到香港，遊戲規則都唔一樣。今朝早我先接完接待，原來有三位系湖北嘅客

戶，佢哋嚟係開private bank account。其實個稅務身份系唔一樣，佢第一時間要諗啲嘢，邊啲要交稅，邊啲唔要交稅。我記呢個第一系身份稅務身份改變。第二個佢哋浮現嘅問題就係，資產回報會唔會有機會受損？

00:12:46 Speaker 1
物業又好，股票又好，保單又好。佢哋去到新嘅地方，佢哋會面對嘅係新嘅地方嘅入息稅同埋增值稅。入息稅同埋增值稅喺香港係冇嘅。喺內地本身都唔

00:13:02 Speaker 1
即係佢會有入息稅同埋增值稅，但係佢知道內地嘅規則。但係去到海外咧，佢完全唔知道規則。好簡單，五加一，BNO都五加一。我諗香港人一定會有聽過啦。

00:13:15 Speaker 1
五加一係點嚟咧？佢啲稅係點樣計咧？我諗就唔係個個都清楚。就算今日喺英國嘅香港人都唔係個個都清楚啊。呢個我喺個 market 入邊，我係非常之瞭解嘅。咁但係呢一啲嘅稅，入息稅啊、增值稅，會令到佢哋嘅回報受損，即係令到佢哋淨回報會受損。佢哋就要重新規劃。OK。咁第三就係當然啦，整個家庭嘅小朋友嘅教育，自己嘅退休，資產點樣轉，在世嘅轉移軌跡

00:13:46 Speaker 1
又或者離世之後嘅傳承，都系佢哋考慮。而跨境就係令到客戶同一時間面對呢三個問題出嚟。人嘅煩惱仲要三倍多。呢三個都系大問題，系影響一生嘅問題，都三倍多。咁所以呢個就正正系你作為財富顧問嘅最佳嘅切入點，同客戶理順呢一啲嘅問題。大家get唔get到？

00:14:12 Speaker 1
O. K.客戶當佢跨境，

00:14:15 Speaker 1
佢就會面對稅務身份改變、資金回報受損同埋家庭重新再傳承資產安排嘅問題。呢三件事同一時間出現

00:14:25 Speaker 1
就係你最好嘅一個切入點。如果明白嘅，可唔可以喺chat room嗰度打個yes俾我啊？三個問題同時浮現。 Thank you，唔該晒， Macie唔該晒，

00:14:38 Speaker 1
唔該晒， Travis唔該晒， Henry。唔該晒，謝謝啊！唔該晒，好thank you， thank you， thank you。

00:14:44 Speaker 1
咁呢個係一個好正嘅一個機會

00:14:48 Speaker 1
因為跨境有錢客戶其實唔係咁難搵嘅

00:14:52 Speaker 1
不過係你掌握到嗰個方法嚟嘅。OK，咁我今日就同大家分享我嘅方法，我會同大家分享我方法。當然課堂會講得更加多啦。喺，我哋講啲資料俾大家聽，其實個market好嘈嘅，點解咧？我就以香港本地同香港相關嘅跨境人士

00:15:12 Speaker 1
新移民政策自從搞搞即係搶人才之後，香港收到六十萬宗申請

00:15:19 Speaker 1
投資移民、高才通、優才專項全部係六十萬申請，OK，咁而呢啲係嚟香港嘅人，咁出去嘅人又點樣咧？BNO簽證計劃已經批出超過十八點六萬宗，而依家仲有人申請緊嘅。

00:15:38 Speaker 1
有人嚟去嘅，OK，但係走嗰批咧，之前就唔捨得買樓，依家啲樓就唔買得跌咗嘛。之前就覺得永遠都升㗎嘛，香港永遠都有樓，啲樓永遠都會升㗎嘛。

00:15:51 Speaker 1
咁佢哋都要翻嚟梳理資產嘅，遲早都要嘅， OK。好啦，加拿大救生艇計劃四萬六千宗，澳洲嘅人才計劃都接近四千宗， total八十三萬八十三點六萬人，八十三萬六千人。

00:16:04 Speaker 1
呢個market全部有錢有學識。非常之好做，

00:16:09 Speaker 1
但係佢哋依家有冇人可以講出嚟話都俾你聽？佢哋當嚟去另一個新地方之前，應該點樣規劃？未有喺，呢個講緊嘅係本港嘅資料嘅啫。OK，呢個講緊嘅係本港嘅資料嘅啫，即係話你就算唔詼詼，如果要講白話唔講普通話，你淨係做BNO啊，做加拿大啊，做澳洲咧，你都大把有得做。

00:16:34 Speaker 1
如果你識得講普通話，那當然啦，我六十萬就亦都非常之好做啦。OK，而真係移民，即係新投資移民嚟到香港嘅

00:16:46 Speaker 1
其實佢有七年嘅投資。你真係遊說佢買張ILAS，你張ILAS都係鎖五年，

00:16:50 Speaker 1
即係話如果你有更好嘅offer，

00:16:56 Speaker 1
其實你喺依家喺條街嗰度係可以叫人嗝。OK，我直接咁講，咁呢個係香港嘅資料啫。但係我想同大家睇嘅唔係睇香港嘅資料咁簡單，我哋睇埋內地嘅資料。

00:17:06 Speaker 1
我講一講內地的資料，我做咗一啲嘅study，咁講嘅係中國出身嘅，但係攞到外國身份嘅人

00:17:14 Speaker 1
中國出世攞外國身份嘅人，即係移民咗出去㗎啦

00:17:18 Speaker 1
即係喺其他地方可能亦都喺喺翻內地，不過已經攞咗外國身份嘅喺美國有二百四十九萬。好特別嘅，美國係一個咩地方咧？香港喺內地咧，其實有好多朋友都會講每個中國人都有個美國夢。

00:17:34 Speaker 1
好誇張�！依家聽我就好荒謬啊！ OK，喺二零一三年咧，我開始做呢個市場嘅時候，我話二零一三年可以做呢個市場。諗，我喺內地嘅移民公司，北京嘅嘛，大大隻字寫住每個中國人都有個美國夢

00:17:50 Speaker 1
因為當其時有好多美國嘅移民計劃出現。有留永居啦，有技術移民計劃啦，美國好多嘅。第二大係澳洲，澳洲有七十萬人

00:18:00 Speaker 1
獨立技術移民，僱主擔保，投資移民等等。

00:18:03 Speaker 1
咁澳洲幫係好厲害嘅。咁點解澳洲幫會咁厲害咧？

00:18:07 Speaker 1
大家記唔記得疫情之前，內地嘅霧霾係好嚴重，空氣汙染好嚴重。佢哋好渴望有翻藍天白雲，即係先唔好講陽光海灘先啦

00:18:24 Speaker 1
唔係個個沿海啦，藍天白雲先啦，去翻小時候啦。佢哋去到澳洲先有。OK，咁That’s why澳洲嘅移民咧係非常之受內地朋友歡迎。

00:18:30 Speaker 1
我好記得我去到內地城市諗，唔知大家有冇去過Melbourne？我去到Melbourne一個地方叫Box Hill，啊中文翻譯叫博士山啊。 ＯＫ，我我記得去到嗰個地方一落車，我就已經見到茶餐廳同埋見到新華書店喎啦，好誇張，全部都係內地嘅。 ＯＫ，好啦，加拿大僅次於澳洲六十九點九萬。 ＯＫ，加拿大都係一個非常之熱門嘅地方，去英國少啲，咁啊十八萬啫。 ＯＫ，但係呢度total係四百零七萬，有四百零七萬個中。

00:19:02 Speaker 1
國出世嘅人士系攞到外國身份嘅，你認為佢哋嘅稅務責任同埋佢哋資產傳承嘅責任系咪同內地人一樣咧？

00:19:15 Speaker 1
定義話已經可能要面對住跨國跨境嘅責任，

00:19:20 Speaker 1
第一，佢面對呢啲責任，同時間佢有能力

00:19:25 Speaker 1
內地出世啊，內地系近呢二三十年先至發展出嚟嘅啫，佢喺內地出世。佢哋繫有本事搞移民

00:19:34 Speaker 1
佢哋系咪相對富裕啊？

00:19:37 Speaker 1
即係話呢一班係遇上跨境問題嘅富裕人士

00:19:42 Speaker 1
你又點應對？

00:19:44 Speaker 1
你如果聽到呢一班客，呢個就係你一個好龐大嘅市場。

00:19:49 Speaker 1
好啦，今日我分享嘅咧，全部都系我經歷過嘅路嘅

00:19:52 Speaker 1
就唔系淨系講個project。 OK，咁我係經歷過業績高峰，亦都經歷過COVID失去咗個市場，然之後再重新建立一套我叫做執業嘅。方法，即係一個嘅商業模式。

00:20:05 Speaker 1
我自己一三年就跑內地，但係一六年做到一啲成績。因為一六年當時我做內地市場，我同好多券商同銀行合作，我做一啲渠道業務。我去過六十幾個城市。當年我留鬚。年紀輕嘅時候就要扮成熟。依家老咗啦，就要扮靚白淨。你見到我個樣係有美顏，依家禮貌嚟嘅。跟住二零年當時我同券商合作

00:20:38 Speaker 1
咁啊有啊好多朋友會嚟香港買保險啦，當其時可以刷銀聯卡啦。如果做咗呢一行超過十年嘅，你一定會聽過十年前嗰個大時代啦，我叫大時代啦，係排隊買保險嘅。 ＯＫ。咁當然依家係仲誇張。 ＯＫ。

00:20:51 Speaker 1
咁喺二零一七年咁當其時詼我就開始服務內地嘅客戶，因為內地客戶我遇到一啲比較優質嘅客戶，而我同佢哋嘅起點係。

00:21:00 Speaker 1
保險咁，但系一路傾落去，佢哋嘅需求唔只系保險

00:21:07 Speaker 1
佢哋有更多唔同嘅跨界別嘅需求。

00:21:10 Speaker 1
咁所以我就二零一七年我開始run family office。咁當時有朋友問我詼做啲咩，我話family office咁冇人識咩叫family office嘅，以為我搞home office啊，大佬笑死。

00:21:22 Speaker 1
Family office系近年先大家認識，大家先講嘅啫。但系我二零一七年已經開始營運。

00:21:27 Speaker 1
咁但係二零二零年，因為疫情嘅問題啦，咁諗我就諗冇再翻大陸啦，冇再喺內地。咁內地嘅營運都係主要係靠諗諗諗騰訊會議去處理啦。或者佢哋zoom到就zoom啦，咁樣樣。咁我就喺香港，因為疫情，我咪重新再出發。咁我開始好活躍喺香港做seminar。咁跟住二零二四年，咁我有一個機會，我加入咗一間諗內地背景嘅全球性嘅律師事務所。

00:21:54 Speaker 1
咁我開始做一啲跨界整合。 O. K.

00:21:57 Speaker 1
係涉及同法律啦，諗嘅服務相關。咁而喺二零二六年，我就去成立咗呢一個嘅培訓系統，啊，我叫做咧Cross Border Wealth Advisor Empowerment Program，

00:22:08 Speaker 1
嚇，一個賦能嘅系統嚟嘅。

00:22:11 Speaker 1
先講講成績啦。其實喺二零一六年嗰一年，我做嘅總保費做到三千萬美金

00:22:19 Speaker 1
做到三千萬美金。

00:22:21 Speaker 1
咁嗰時點解會做到咁多單咧？嗱，你見得到嘅，我係好多forum嘅一啲嘅嘅嘅。

00:22:27 Speaker 1
Speaker啦，啊speaker啦，主講啦，啊特別係同移民相關嘅啦，啊你可以見得到啦。咁嗰一次好開心嘅，嗰次喺北京嘅，咁啊得兩個香港人上臺講嘢啫，一位一個係我啦，我有幸啦，咁另一位係即係啊已經過身嘅關景雄先生啦，咁係移民業界嘅橋樑啦。咁另外我喺內地都有講一啲慈善嘅信託嘅嘅一啲嘅諗講座啦咁樣樣。咁所以嗰陣時係用呢嗰啲方式嚟同佢做。咁啊而客戶去。問嘅問題已經唔係收入點分配

00:23:00 Speaker 1
係講嘅資產點樣分配。咁呢個係做jumbo case一個好重要嘅原則，我希望大家再記得啊。咁當時亦都因為呢一個嘅機遇，咁啊做到呢一個嘅業績啦啊。

00:23:14 Speaker 1
咁而客戶咧，佢嘅問題咧就已經唔單止係保險啦，保險係佢第一個想了解嘅，佢覺得比較安心，啊比較穩陣

00:23:22 Speaker 1
因為錢唔喺內地，唔係佢哋熟悉嘅範疇，但係接觸耐咗，佢哋會問更多就係佢哋身份嘅問題。應唔應該做個身份配置？搞個移民咁樣樣。

00:23:32 Speaker 1
咁啊，應該除咗保險之外，仲應該配啲乜嘢產品會比較好啊？又或者，就算十年前，我已經遇到有客戶係諗個女已經申請緊美國移民，但係佢哋會留喺內地。

00:23:44 Speaker 1
咁兩個地方嘅稅法，我哋點樣處理咧？咁嗰陣時啱啱開始有C R S，但係討論到未係咁高啊。我有C R S㗎啦，但係討論到未係咁高。咁要處理啲啲情況啦，咁亦都會諗到就係話啊個女喺美國，仲要係諗點樣處理啲婚前財產嘅問題啦？因為諗結咗婚之後，咁咁諗啲財產就唔同嘅分配方法。

00:24:07 Speaker 1
嗰個客戶其實係因為股權投資，佢賺到有五億人民幣身家。OK係咁樣翻嚟嘅。所以其實認識內地客戶，或者認識呢類高階客戶，都其實一開始可能因為保險，但係陸陸續續落去，就會係整個家庭嘅一個需求

00:24:27 Speaker 1
一個嘅資產配置嘅需求，而且係跨境啊。咁通常個發展都係咁樣樣，咁一路發展都好好啦。我原本冇做香港市場嘅，但係因為一夜之間就失去咗內地市場，就係因為Covid，翻唔到上去冇辦法，我翻到上去都落唔到嚟做嘢

00:24:44 Speaker 1
啱唔啱啊？咁所以當其時我就重新去檢視成個營運模式。以前我係同銀行同內地嘅券商合作，諗，我都係有去做嘅，做做沙龍。

00:24:54 Speaker 1
我就喺度諗，我仲有冇方法喺香港做呢件事先？

00:24:58 Speaker 1
因為我認為one to many嘅方式，

00:25:03 Speaker 1
一對多個人的方式是最有效的方式。

00:25:06 Speaker 1
但係個關鍵系，我有冇一個話題同佢哋去做？特別香港人。

00:25:12 Speaker 1
諗，喺內地當其時去做咧，我個topic咧就係咧，

00:25:17 Speaker 1
諗，內地高資產值客戶海外資產配置四大痛點。

00:25:22 Speaker 1
諗，我係好中意用痛點嘅。

00:25:25 Speaker 1
因為夠客人啊，通常呢啲都會好吸引到好多朋友有興趣。喺香港，我要重新審視我模式，

要重新再嚟過。

00:25:36 Speaker 1
所以當時，我就改變了經營策略。

00:25:42 Speaker 1
我係做好多香詼香港人移民去英國同埋澳洲嘅跨境嘅客群。你大家見到呢個PPT嘅背景，其實我喺Google search翻我個名啫。

00:25:54 Speaker 1
就見到彈咗咁多廣告出嚟

00:25:57 Speaker 1
OK，我只不過Google Search翻我個名，

00:26:00 Speaker 1
彈咗咁多嘢出嚟，我都覺得哇，真係自己都下咗唔少功夫啊。我去講咗好多關於移民澳洲、移民英國嘅一啲移民之前嘅財產嘅規劃嘅講座，每個星期都喺酒店嗰度做，累積咗一個特定嘅客戶群，亦都即係累積咗一個特定嘅。

00:26:24 Speaker 1
特定嘅knowledge啦，咁樣樣，咁我做過一百場講座啦，唔計線上啊，淨係計實體啫。所以其實我係通過嗰句重點，希望大家寫低，我係通過內容去建立同客戶一個專業嘅信任。OK，我係通過內容去建立信任，而並不是通過關係，因為坐喺度聽我講嘅人係全部我都唔識嘅

00:26:49 Speaker 1
而且疫情嘅過程咧係大家戴住個口罩嘅。我講嘢嘅氣氛好唔好？我只可以嚟越用眼神嚟到去睇，究竟我講嘅說話到唔到位咧？咁同埋，如果大家有講講座嘅經驗咧，你就會明白，香港人聽講座系相當之含蓄嘅。

00:27:08 Speaker 1
就算覺得好笑都唔會笑，就算覺得你講得好，佢都唔一定會俾掌聲。咁所以你係好，再加埋戴埋口罩，基本上繫好難掌握得到嗰個講座系唔系成功。而且我係做嘅一件。市場冇乜人做嘅事，就係同我見面系要收錢嘅，即系乜嘢意思咧？每一個客戶同我去做完咗個完咗個詼seminar之後，佢要搵我，我係收費嘅，我唔系免費嘅。

00:27:38 Speaker 1
OK，更加會有一輪嘅篩選，不過呢個篩選相當成功

00:27:43 Speaker 1
我會同大家分享後面嘅follow up變系啲咩嘢。 OK，咁所以咧�，

00:27:48 Speaker 1
詼，即系呢一個方法系work嘅。

00:27:52 Speaker 1
做廣告線上，然後做講座，你係可以因為特定嘅主題，你係吸到特定嘅客戶。

00:28:00 Speaker 1
而做呢個主題

00:28:02 Speaker 1
好老實講

00:28:04 Speaker 1
做保險嘅朋友或者做IFA嘅朋友，因為個業績壓力嘅關係，唔一定個個都有心機去學。OK，佢哋唔學其實亦都系啱嘅，因為搵咗快錢。OK，但系呢啲系你長遠越浸，同埋你識得做啲內容。其實一路沉澱，你係越嚟越沉澱得你個background越嚟越厚。啊，呢個係真係資產，呢個係個人嘅good will嘅資產嚟。

00:28:30 Speaker 1
我係非常之鼓勵大家去做呢，做好你嘅內容，做好你嘅content。呢啲係你可以喺市場上面屹立不倒嘅原因嚟嘅。 OK，咁大家希望可以幫到大家。

00:28:44 Speaker 1
咁好啦，就住呢啲內容，就住呢啲嘅情況，咁我做到幾多業績咧？

00:28:49 Speaker 1
等繳保費加埋啲investment，我做咗港紙兩億，

00:28:53 Speaker 1
香港單啫

00:28:56 Speaker 1
唔係全部都係保費嚟嘅，有啲係investment嚟嘅，因為我有埋證監嘅牌照。咁呢個當其時諗公司係有呢兩個牌照啦，咁樣樣。

00:29:06 Speaker 1
咁諗諗，而全部嘅客戶全部都係cold嘅，

00:29:11 Speaker 1
唔係唔係warm嘅。啊，呢個係好重要嘅，

00:29:13 Speaker 1
因為我做我做緊啲解決佢哋問題，即係我highlight咗佢哋嘅問題，而且可以解決得到啊嘛。

00:29:19 Speaker 1
系啦，呢度講咯，唔係靠識人嘅，唔係靠產品嘅，係要拆解呢一個工作嘅方法。呢個就係我想講嘅business model。所以頭先咧揀C嘅朋友，嗯，你應該聽到啲嘢啦。

00:29:30 Speaker 1
所以第一個我哋要解決嘅問題啊，就係我哋點樣去搵優質嘅關鍵客戶。

00:29:38 Speaker 1
OK，我想拆解一下我嘅工作方法，同大家分享。咁當然後邊我會話俾你聽，我課程會cover啲咩嘢啦。

00:29:45 Speaker 1
舊有的模式，我需要大家。

00:29:47 Speaker 1
即系喺agents又好， IFA又好，學識都系咁樣學噶啦。喂，

00:29:52 Speaker 1
一開始搵你嗰啲朋友先啦，搵natural market啊，自然市場啊，寫一百個名，

00:29:56 Speaker 1
跟住教你點樣ask for referral，

00:29:58 Speaker 1
跟住咧都ask唔到referral或者唔夠客，咁你就要cold call啦，打電話去洗樓做問卷，

00:30:06 Speaker 1
再唔系咧就去商會識人，OK啊去教會識人，去商會識人，去佛堂識人等等唔同嘅

00:30:13 Speaker 1
一系咧就識一啲咧有影響力嘅人。

00:30:16 Speaker 1
諗睇下諗有冇啲諗諗諗會長啊成啊可以射住你咁樣樣，咁啊或者不斷依近年年輕人咧就不斷出post不斷出card諗不斷出video， OK會咁樣做嘅。咁跟住咧有攞到電話嘅攞到啲lead嘅，

00:30:33 Speaker 1
OK咁跟住咪send message去pitch佢咯，或者打電話啦， OK打到約到出嚟啦就fact find啦。所謂嘅fact find嚟其實都係諗計sell嘅啦。咁然之後再做closing啦。咁呢一個三角形咧，其實我就將我就真係畫咗。

00:30:46 Speaker 1
我哋以前講咧就係三一啊嘛，打十個電話

00:30:50 Speaker 1
有三個會出嚟，有一個會簽單。

00:30:52 Speaker 1
嗱大數法則，唉我都俾人洗腦洗咗好多年嘅啦，呢個系真嘅。

00:30:56 Speaker 1
不過佢冇講到嗰十個電話之前要做幾多嘢嘅。

00:31:00 Speaker 1
OK，冇人講過俾我聽，咁要點樣做先可以攞到嗰十個電話打？OK，咁同埋依家咪打電話模式系越嚟越難嘅，因為依家啲電話越嚟越多電騙。諗，我都好耐冇接電話啦，已經，除非系WhatsApp電話識嘅。

00:31:13 Speaker 1
如果唔識嘅電話，我基本上都唔會接住啦，因為驚有毒嘅電話。O.K.驚個電話會俾人hack咗。咁所以呢個係越嚟越難嘅。呢個要大家要明白舊有嘅模式係咁好啦。上咗岸嘅經理，佢唔會識新模式，因為佢唔需要識新模式。但係如果你仲係喺個市場砌緊嘅，你要識新模式。呢個係我嘅模式

00:31:35 Speaker 1
我歡迎大家cap低。如果大家cap低咗之後，我再講落去。如果你cap低就打個O. K.俾我好嘛？我成日飲啖水。

00:31:42 Speaker 1
你cap低呢幅圖又打O K，低呢幅圖我睇住cap低先，我而我慢慢講俾你聽。

00:31:56 Speaker 1
好

00:31:57 Speaker 1
陸陸續續收到啦。

00:32:02 Speaker 1
唔該晒。

00:32:04 Speaker 1
諗，多謝你阿Ray，多謝你嘅讚賞。

00:32:08 Speaker 1
好，我嘅跨境。

00:32:12 Speaker 1
財富業務模式呢個系我嘅business model，諗系我要做單嘅時候嘅business model，

00:32:18 Speaker 1
Ok，咁呢段時間我係教書，我係冇做單嘅，啊有朋友兩三個月前可能見到我

00:32:25 Speaker 1
諗做講座參加過嘅，我知道， ok，今日今日喺度嘅，咁我係點樣做咧？

00:32:31 Speaker 1
Ok，我同你拆解啦。

00:32:33 Speaker 1
首先第一，我係花咗好多時間去搵我嘅市場定位嘅，我嘅niche系啲咩嘢咧？冇人識Steven嘅，咁諗。

00:32:42 Speaker 1
搞開移民講座的時候，好多人識或者行家識，OK，但繫個market點樣令到佢哋識得我，同埋點樣搵到我咧？咁所以我就有一個好清晰嘅定位，同埋話到俾人聽，我解決緊啲咩問題？呢個都係要大家反思啊！呢個位，第一，第二，我既然我可以解決嘅問題，我知道我想解決啲咩問題，我點樣呈現先？我為客戶帶嚟啲乜嘢價值先？我主張緊啲乜嘢？OK，咁詒我。過往嘅風格就係我會用一個比較生動嘅方式

00:33:15 Speaker 1
即係如果同其他我所講嘅生動唔係周星馳啦，我有排都未到啦。

00:33:20 Speaker 1
咁但係我所講嘅生動係相對於大家對專業人士嘅印象

00:33:28 Speaker 1
我相對生動就可以啦。即係話我講嘢有趣過專業人士，而且講人話，咁呢個係我品牌嘅呈現，大家會覺得我聽個Steven講嘢我聽得明

00:33:39 Speaker 1
詒Stephen講嘢都幾有趣。

00:33:41 Speaker 1
詒有陣時參加Steven嗰啲，就算講財稅講座，其實有啲位都幾會心微笑。

00:33:46 Speaker 1
啊，我真係咁度出嚟嘅。咁啊呢個係我品牌嘅呈現啦。跟住我再揀我點樣market我自己。

00:33:55 Speaker 1
我要拍片，我要寫post，我要出文字，

00:34:00 Speaker 1
定係出廣告？呢啲我要決定。我出喺邊一個平臺嗱？我自己如果接觸客咧，我就會喺Facebook，因為我貪Facebook用Facebook嘅朋友。

00:34:10 Speaker 1
系O Money

00:34:12 Speaker 1
唔系O Safe， O Money

00:34:14 Speaker 1
即系咩意思？用得Facebook嘅，依家都有有有講啦。年青人就玩詒，

00:34:19 Speaker 1
其實都唔系年青，連IG涵蓋好多人。詒，玩Thread啊嗰啲就年青人啦。但系用得Facebook嘅，通常都系Uncle Auntie啦，有家室噶啦啊。咁依家嘅財富集中喺呢批人入邊，

00:34:33 Speaker 1
同埋講錢嘅decision，為財產咩decision喺Facebook，所以我咪揀Facebook咯。

00:34:39 Speaker 1
咁我冇post使LinkedIn啊，因為LinkedIn我又唔想recruit人，我又唔想俾人recruit啊嘛。

00:34:44 Speaker 1
咁咁，我咪唔搞LinkedIn咯。啊， LinkedIn系我要嚟。依家要如果你見到我擺LinkedIn，我係要嚟俾啲保險公司嘅training department或者CFO, COO, CEO睇嘅啫。OK啊，等佢搵我過去包班嘅啫。嚟緊我會包緊有間保險公司想同我傾包班。 Anyway，

00:35:02 Speaker 1
嗯啊，揀marketing嘅管道呢個系你要做嘅事情，大家都要做嘅事情。 OK諗，點樣令到？客戶可以接觸到你，

00:35:09 Speaker 1
啊咁我然後我就會喺online帶咗客去我嘅seminar啦。

00:35:14 Speaker 1
我好中意同基金公司合作，因為基金公司更加冇客。大家如果你做緊保險公司，你後面有AIA嘅產品話，我鼓勵你用基金公司同基金公司合作

00:35:27 Speaker 1
而唔係嗌個客去保險公司。因為個客一聽到咩你去你嗱，即係唔理你啊，就算你去諗尖沙咀諗。

00:35:35 Speaker 1
港威大廈幾多座？都預咗你係保險公司，咁係有戒心嘅。唔好介意個market係咁睇，做保險嘅人。我哋都只可以接受嘅啫。咁去基金公司啦。啊，如果你IFA就咁容易啲啦，因為識你嘅少。唔好介意我咁直接。如果你IFA係O. K.嘅，因為識你嘅真係少。

00:35:59 Speaker 1
K.唔係個個客都識嘅。 O. K.咁你就喺Seminar嗰度學習去轉化。咁當然特別喺Seminar點樣高效轉化？去到個客願意完咗之後，主動搵你，而且你係要收費嘅。啊，呢個就係一個pay嘅一個嘅advisory啦。

00:36:13 Speaker 1
咁pay嘅advisory咧，其實我我一般嚟講咧，個客去見面嘅時候，

00:36:18 Speaker 1
我每個鐘頭收五千。

00:36:20 Speaker 1
啊，咁當然我seminar我會有discount，可能係二千五、二千七，咁都海鮮價，佢睇我嗰排忙唔忙咯。咁諗，

00:36:29 Speaker 1
我嘅目的得一個啫，就係將客戶嘅問題放大。即係咩意思咧？其實好似醫生咁樣樣嘅，如果個醫生同你講，你冇乜嘢嘅啫，其實都唔使食藥嘅啦。其實你會hea咗個病唔起嘅。但係如果個醫生同你講，喂，唔得喎，你依個再延伸落去，你脂肪肝喎，你會點喎

00:36:50 Speaker 1
咁你就會好重視。老實講，做我哋啲學係要嘅。

00:36:52 Speaker 1
當然，如果個客唔ready，而你夾硬講嘅，咁個客當然以為你，喂，我我客以為你嚇鬼啦， OK，跟住會唔聽啦。佢哋覺得詒冇乜機會咯，我唔會有回事嘅咁，即系即系客系會咁啦。大家都經歷過啦。咁但系如果個客俾錢嚟聽咧

00:37:10 Speaker 1
佢系想聽真說話嘅。

00:37:13 Speaker 1
OK，所以一定要收錢的，唔好去搏一啲唔收錢嘅機會。OK，唔收錢得噶。正如依家冇收你，大家嚟到呢一度係因為你話到俾我聽，你又收email，你又聽email。其實有啲報名兩次，我今次第三次講報名兩次

00:37:30 Speaker 1
跟住都唔join。我我睇。 attendees都唔join嘅，佢再報名第三次，我唔理佢噶啦。 O K，

00:37:37 Speaker 1
咁咁，就算我收生都系咁樣樣啦。

00:37:40 Speaker 1
一定要揀，你要識得揀

00:37:42 Speaker 1
你要識得你企喺一個你唔好被傷害嘅位啊嘛！各位，各位同業，我做我哋呢行，成日要學點樣object handling，不如諗下去reject一啲冇質素嘅客啦，唔好嗟時間啦，系咪先？

00:37:57 Speaker 1
希望大家可以把立定心腸。

00:38:00 Speaker 1
我哋都去拒絕一啲冇質素嘅客，唔好嗟我哋時間。

00:38:04 Speaker 1
嗱好啦，咁跟住收費嘅資訊，你收得錢

00:38:07 Speaker 1
個客就算最後唔買，你都冇所謂，因為你真系收咗錢啊嘛。OK，你三千又好，五千又好，飲茶都好，OK，你都贏其他同行啊，同埋你有咁嘅本事，呢個本事系建立到嘅，你有呢個本事，我就恭喜你咯，因為你的底氣喺度。好啦，個客既然收得錢，佢梗係想解決嘅問題

啦。我嘅客系填晒佢嘅資產負債表，家庭嘅資產負債表嚟見我，之後我就話俾佢聽問題喺邊度，又再幫佢做個別案嘅重組

00:38:39 Speaker 1
即係話佢可以點樣restructure佢嘅存款啊、股票啊、債券啊等等。

00:38:45 Speaker 1
OK，噢係可以咁樣做法嘅。我哋學咁多financial planning啊、asset allocation就係要做呢啲嘢，唔係講完一大堆嘢之後，然後公司要你買張multi currency，你就不斷喺度買multi currency就。即系學嘅時候就非常之哇，我好專業喎，做嘅時候就好一好辛苦喎。咁其實長遠真系唔得嘅，我哋都會心理變態喎嘛，系咪？咁所以我哋要學識點樣去做個案嘅重組啊？呢個繫好重要嘅。咁我係好中意去幫啲客咧，

00:39:17 Speaker 1
去喺個現有嘅個案入邊咧，喺新嘅稅務或者法律嘅環境去做壓力測試。

00:39:21 Speaker 1
O K.客戶系非常之喜歡嘅。

00:39:23 Speaker 1
咁跟住做完壓力測試，當然佢知道要重組啦。咁呢個就係一個好大。嘅一個嘅成交嘅機會啦

00:39:29 Speaker 1
咁然之後做完單啦，我哋要持續管理。噢，持續管理咧就唔係每年攞住張詼詼保單嗰個分紅表嚟到同佢講，詼你睇下今年詼多嗰個proposal詼詼兩蚊啊咁樣，冇玩啊！個客係唔會care㗎，你咧都未break even，點會care啫？但係如果因為跨境嘅事情去同佢update嘅，就應該update係依個政策嘅問題、稅制嘅問題，同埋佢身邊有冇人遇到同樣。

00:39:56 Speaker 1
嘅問題不過未解決，佢你就自然會有好多referral，OK？用呢個咁樣嘅方法，唔係話要好似好專業，好高高在上咁樣，而係我哋真系應對問題、解決問題，而唔去夾硬搵一啲佢都唔知道自己有問題嘅客，然後夾硬去disturb佢，哇！太辛苦啦呢件事，我覺得長做係好辛苦嘅，OK？咁所以如果你有學習能力嘅，一定要學呢一套方式，好嗎？呢一頁完嘅啦嘛，呢一頁如果我講完

00:40:27 Speaker 1
大概講完，呢個係我嘅營運模式。OK，當然你真係好想做得到好多嘅，我鼓勵你跟我學啦。OK，咁大家如果cap低咗嘅，再一次俾個OK我。如果你覺得正嘅，俾個good我，跟住我就去下一頁好嘛？多謝，收到你哋嘅good，太好啦！呢個營運模式希望幫得到你。啊！呢個係唔需要再搞咩natural market嗰啲。我啲同學同我即係我啲學生同我講：我喂

00:40:58 Speaker 1
上上堂有啲咩得著啊？佢話覺得自己格調高咗，因為佢都啲客都會問佢忙啲乜。佢話俾佢聽，我忙緊要學緊其他唔同國家嘅稅制同埋法律嘅問題。咁個個客都係賺嘅，跟住即刻有

refer嘅。OK，咁啊，呢個係好開心嘅。好啦，嗱，記住一點，我可能你都已經係拍緊片㗎啦。

00:41:19 Speaker 1
我喺我都見到有好多人拍好多好得意嘅片。嗱，講真，廢片係要嚟消磨時間，同埋臨瞓前想笑下嘅啫，要嚟減輕下壓力嘅啫。

00:41:28 Speaker 1
但係廢片係帶唔到生意俾我哋嘅

00:41:31 Speaker 1
帶到掌聲，帶到點贊

00:41:33 Speaker 1
Forward咗好多，但係冇生意㗎。

00:41:36 Speaker 1
所以唔好學廢片，唔好學拍廢片。我覺得我哋一定要專注marketing同埋advisory，我哋連結咗兩者嘅關係。我認為我係非常之qualify去教呢一個，係個原因係因為我同其他坊間純粹系教你攞流量嘅老師唔同，因為純粹教流量嘅老師佢唔系做呢行，佢都冇簽過單。而我係針對呢個方法而做到單嘅人嚟嘅。我當初都花咗好多錢、好多時間去跟嗰啲做流量嘅老師嚟到去學習

00:42:12 Speaker 1
然後再conversion我呢一套customise成為我哋呢一行專用嘅一個方法啦。 OK，所以marketing同埋advisory呢兩件事一定要連線。

00:42:19 Speaker 1
因為我哋依家唔係線上簽單，我哋唔係線上零售。如果去到嗰一日，我哋就唔係做緊呢個崗位。我哋係要令到個客由online引到佢落嚟offline，同我哋會面，然後單獨見面嚟到去傾生意。係有別於一般做流量、做網貨嘅一個方法。

00:42:41 Speaker 1
OK，咁呢個係好緊要嘅。嗱，記住啊嚇！

00:42:45 Speaker 1
我哋系要令到客戶因為佢哋自身嘅問題同埋處境而認識我哋嘅專業

00:42:53 Speaker 1
如果我冇暗瘡，我係唔會無啦啦去買暗瘡膏喎。

00:42:58 Speaker 1
OK，咁而當我有暗瘡嘅時候，我就會聽邊只暗瘡膏好喎啦嘛。阿媽話：，哇，講翻自己好似卅年前有暗瘡，我都好耐冇咗個暗瘡啦。

00:43:10 Speaker 1
OK， Anyway

00:43:12 Speaker 1
我哋做跨境。我哋要話到俾人聽，我哋做處理跨境嘅問題，而客戶系知道自己有呢啲問題，識得搵我哋啊嘛。咁點我會鼓勵大家去做講座

00:43:22 Speaker 1
一定要起出來做講座，因為你企得上臺就係你嘅權威。呢個位冇得怯嘅

00:43:29 Speaker 1
不過有得train。你好驚喎， train出嚟嘅，

00:43:33 Speaker 1
我都唔系一開始講嘢就咁流利啦。你如果你feel得到，我都系邊講邊諗啦。呢個都系train出嚟，經驗搭夠啦。講得多就得噶啦

00:43:44 Speaker 1
啊，就算做speaker都可以train噶，各位朋友仔做speaker都可以train噶，

00:43:52 Speaker 1
可以彩排了。

00:43:54 Speaker 1
我都唔系一開始企出嚟講嘢就做到生意或者收到學生，都系練翻嚟嘅。

00:44:01 Speaker 1
OK，工多藝熟，當然要不斷build啦。啊，當然最最理想就係有個好老師幫你一齊build啦。 OK，啊，所以講座嘅目的系你要即系識別。

00:44:12 Speaker 1
乜嘢咧？系識別嗰個系真系你想要嘅客？如果嗰個真系你嘅客，你會佢會嚟搵你噶啦。所以唔需要擔心。當然啦，一開始做嘅時候有機會你會嚇今日冇客嚟搵我嘅，系我有問題啊？唔通個天都唔中意我咁？呢啲嘅心理障礙系要輔導嘅。但系你突破到呢一關，哇！

00:44:32 Speaker 1
我想講你會做成為好多地方嘅professional speaker。

00:44:36 Speaker 1
講真，呢啲真系你越老越值錢啊！

00:44:40 Speaker 1
啊！呢個技巧越老越值錢啊。 OK，同埋識得講嘢係印銀紙嘅。啊，我要同大家講，識講嘢印銀紙嘅。所以從呢個角度開始啦。我哋因為客戶嘅自身嘅問題而認識我哋嘅專業。啊，呢個係我哋要做到。好啦，處理完點搵客，即係簡單啲嚟講，我哋做好position，做好做positioning，做好branding，做marketing，做seminar，我可以吸納大量嘅客戶。

00:45:06 Speaker 1
個market有幾多？頭先數字反映咗㗎啦。

00:45:08 Speaker 1
OK，全國嘅。

00:45:10 Speaker 1
而且系識講嘅人唔多啊！畢竟做我哋呢一行做保險嘅人，唔繫個個都好似會計師、律師嗰個水平。

00:45:19 Speaker 1
但系如果識得運用保單處理跨境嘅問題

00:45:23 Speaker 1
咁就一流。好啦，第二咧就係優質嘅客戶究竟有啲咩痛點咧？佢哋面對緊啲咩事咧？咁樣樣咁，我同大家拆解一下。開始cap啦。第一呢個cap低先， cap完同我。打個O K，好嘛？俾我知道你cap完

00:45:44 Speaker 1
唔好介意。今日會overrun少少，應該因為我都講得好開心。今日唔知點解同大家互動到啊，希望你都開心，好嘛？

00:45:55 Speaker 1
誒，第一個問題啊，客戶常見嘅五個盲點

00:45:58 Speaker 1
但系佢根本就唔知道自己嗰個稅誒移民嘅資格同埋稅務嘅責任嘅關係。好多人搞移民或者移居，佢淨系諗誒點樣攞到身份證，攞到passport。

00:46:09 Speaker 1
佢點樣成為嗰個地方嘅稅務居民？佢係一知半解嘅事情會出現

00:46:16 Speaker 1
甚至乎冇搞移民、冇申請任何嘅身份證，都有機會跌入一個地方嘅稅務居民。而當跌入稅務居民嘅時候，就要跟嗰個國家嘅遊戲規則。而絕大部分嘅文明國家都係全球徵稅嘅，中國就算翻去大陸內地退休。

00:46:39 Speaker 1
如果我想我哋香港人啊翻去內地退休

00:46:43 Speaker 1
如果我哋住滿六年，我哋都會全球徵稅噶。OK，我都依家協助緊我其中一個同學去處理呢一個問題

00:46:52 Speaker 1
或者嚟緊去解讀呢一個問題。個市場好大噶，咁近呢兩年咁多人買喺大陸樓喺中山

00:46:58 Speaker 1
仲要坐艇。

00:47:01 Speaker 1
O K.喺珠海又買咗好多。

00:47:04 Speaker 1
喺內地退休，我哋香港人就算喺內地。我冇攞內地嘅護照

00:47:11 Speaker 1
我拿著香港身份證。我在內地生活超過六年，從七年開始我都全球徵稅。

00:47:17 Speaker 1
OK，噉呢個係好多人都唔理解嘅事情，係呢個當你提出，大家唔理解而你行先出嚟提出，就已經完全唔一樣。呢個係移民嘅資格同埋稅務嘅責任，一定要認清楚。而呢個係佢哋嘅盲點，佢哋知道自己唔知

00:47:35 Speaker 1
不過眼前搞移民資格實在太～

00:47:38 Speaker 1
搞唔掂個稅務資格住啊！

00:47:40 Speaker 1
你行出嚟，你唔係講去解決得到啊？去解決得到個稅務責任，釐清個稅務責任先，我先唔好話解決，釐清個稅務責任先啊！呢個係第一個我常見嘅盲點嚟嘅。

00:47:53 Speaker 1
OK，呢個第一，第二咁。既然有一個咁嘅稅務責任

00:47:58 Speaker 1
佢要搞個身份

00:48:00 Speaker 1
佢就要先處理佢整個家庭嘅資產負債表同埋現金流報表，即係佢現有資產同埋現金流嘅結構嘅盤。點，我淨叫呢個叫做盤點，一個checklist，講清楚每一部分。

00:48:16 Speaker 1
OK，究竟你每一項的資產幾時買入，喺邊個地方買入

00:48:24 Speaker 1
佢有冇為你帶嚟現金流，又或者有冇一啲嘅未兌現嘅增值

00:48:30 Speaker 1
買入價同現價有冇差別？

00:48:34 Speaker 1
點解會咁講？因為佢唔知道，原來佢攞住一啲未兌現嘅增值，去到一個新嘅國家。如果個國家需要全球徵稅嘅話，佢係要交稅嘅。而未兌現嘅增值，當佢賣出嘅時候嘅計算，就唔係用佢移民嗰一日計嘅，係以佢買入價計嘅。有一啲國家，但係好多客戶係唔知道呢一點嘅，佢以為層樓喺香港嘅關英國咩事啊？

00:49:05 Speaker 1
點解我要賣香港嘅樓？點解我要納英國嘅稅？而且打爆咗我嗰個稅表，即系話我要交最高嗰一格。好多客戶系唔知道有呢啲事情發生嘅。點解我喺香港收緊租

00:49:23 Speaker 1
我喺澳洲要交稅啊？

00:49:25 Speaker 1
關澳洲乜嘢事啊？

00:49:27 Speaker 1
我甚至乎遇到有啲客話：我唔報咪得咯？

00:49:33 Speaker 1
系啊，乜呢個世界有CRS S噶？ CRS唔睇樓噶嘛？

00:49:38 Speaker 1
睇樓啊，系啊唔睇樓啊，物業唔知啊。不過你有現金流噶嘛？層樓啲錢搭銀行噶嘛？

00:49:45 Speaker 1
OK，噢呢啲一就係我所講嘅現有嘅資產同埋現金流結構嘅盤點。

00:49:51 Speaker 1
我好多時一個講座就會同客講清楚，佢會面對啲咩問題。

00:49:56 Speaker 1
佢喺見我，我因為我收費噶嘛，我就會俾一個報表佢，你填咗先嚟搵我啦。

00:50:01 Speaker 1
佢就自己盤點晒。

00:50:03 Speaker 1
然後喺我會面嘅時候就我繼續問啦，逐項問。如果有一啲系涉及到英國嘅資產或者美國嘅資產，更加要問清楚喺邊個城市。

00:50:13 Speaker 1
因為如果英國英國就分開，你係英格蘭威爾斯啊，抑或系愛爾蘭，諗北愛爾蘭同埋諗蘇格蘭系唔同嘅法規。

00:50:23 Speaker 1
喺美國嘅話，德州、加州、紐約州都唔同。

00:50:28 Speaker 1
州政府系相當之相當之大嘅。

00:50:32 Speaker 1
咁所以諗，我哋更加要睇清楚呢一啲嘅細節位諗。當然，我課程會深入去講啦。佢現有嘅資產同埋現金流結構盤點好第三，夾低佢OK目標稅國底下，即係如果佢要去嗰個地方嘅以

現有結構，佢會面對啲乜嘢問題？要做壓力測試呢個壓力測試係清晰話俾佢聽。如果佢唔做任何改變。

00:51:01 Speaker 1
佢嘅稅務責任系點？呢個第一。

00:51:06 Speaker 1
如果涉及到有婚姻或者婚前財產嘅話

00:51:10 Speaker 1
如果婚姻狀況出現狀況嘅話

00:51:12 Speaker 1
佢呢啲資產會點算？會點樣俾人分割咗出嚟？

00:51:20 Speaker 1
如果佢冇立遺囑或者冇處理信託，佢嘅資產後人會點樣被分割出嚟？

00:51:26 Speaker 1
等等啊，呢啲全部壓力測試系可以好清晰做到。

00:51:31 Speaker 1
O.K. 話咗俾個客聽，佢攤咗條數出嚟，你就話咗俾佢聽。唔處理個結果係啲乜？佢付咗費去到呢個位，基本上你都完嗰啦。除非佢問你咩咧，咁可以點算啊？Stephen，我哋等都系等呢一句嘅啫。係啊，我哋做selling都係等，都等呢一句。佢問嗱，你問嘅就唔係我，唔係我sell你，你問嘅。我哋就有啲解決方法嘅。

00:51:54 Speaker 1
明唔明我意思啊？

00:51:56 Speaker 1
Get到嘅打個O. K.俾我啊。

00:52:00 Speaker 1
之前。講稅務居民身份，跟住做資產盤點

00:52:05 Speaker 1
跟住之後再做壓力測試。嗱，呢個步驟好

00:52:09 Speaker 1
十分好，十分好。 OK，

00:52:13 Speaker 1
好，十分好。跟住我哋再去咯嗮。

00:52:21 Speaker 1
既然知道稅務身份

00:52:23 Speaker 1
知道依家嘅資產

00:52:25 Speaker 1
又做過壓力，系咪可以重組啊？

00:52:29 Speaker 1
去搵一啲具有稅務效益嘅。又或者資產轉移嘅時候定向定點嘅，嗱好重要，定向定點啊嚇，OK？

00:52:38 Speaker 1
搵一啲咁嘅工具啦。

00:52:40 Speaker 1
有冇啲工具啊？各位嘅公司全部都系呢啲工具啦。你點演繹呢啲工具啫？

00:52:47 Speaker 1
以前華人絕大部分一聽到保險，你又叫我買呢啲啊，你又嚟嚇我，會生癌啊，即係咁嘅感受噶嘛？又或者唉，好煩啊，咁唔想聽啊咁

00:52:59 Speaker 1
唔該。以後請尊重保險呢一個工具

00:53:04 Speaker 1
因為保險確實有相當之好嘅財稅規劃同埋定點定向資產轉移嘅一個特性。

00:53:13 Speaker 1
過往啲師傅唔會教你呢啲嘢，你阿頭會教你呢啲嘢咁解嘅啫。一定要咁樣講，OK？呢個就係資產重組嘅方法。當然啦，你個重組可以重組得有幾厲害

00:53:25 Speaker 1
就好視乎你任職緊嘅公司究竟有啲咩product。

00:53:30 Speaker 1
唔好介意。如果你任職緊嘅公司，只系做一啲短期詨五年批啊、三年批啊嗰類嘅公司，

00:53:36 Speaker 1
咁你做到嘅嘢真系少嘅，因為佢哋即系保單融資。咁如果你係一間comprehensive嘅一間保險公司，譬如詨又有詨有做life嘅，有做年金嘅，

00:53:47 Speaker 1
有做保單嘅啊，呢啲會比較好啲。

00:53:51 Speaker 1
咁當然，如果你IFA就多啲選擇啦。不過IFA你面對嘅就係你產品太多，唔知點揀啦。 OK.

00:53:56 Speaker 1
嗯。

00:53:58 Speaker 1
如果你有P牌嘅嗰啲諗做P牌傳承，或者你做傳承嘅，你有啲年金嚟到做，或者你有外國保單嘅，咁啊更加優更加更加優勝啦。 OK，咁所以資產重組相當之重要。

00:54:11 Speaker 1
OK，在restructure，究竟每一個asset class可以點樣做？咁有一啲asset class咧，佢繼續堅持要揸住，但係冇冇稅冇優惠嘅。咁咁而佢預咗咪得咯。咁點樣盡量去擺多啲喺稅有稅冇優惠嘅地方嘅啫。 OK，好啦。

00:54:29 Speaker 1
去到最後就係喺新嘅結構底下持續管理，包括現金流管理、資產轉移及傳承。

00:54:35 Speaker 1
OK，我特別資產轉移同埋傳承，因為遇到呢啲高階客戶搞嘅跨境嘅，即係十個中國人

00:54:43 Speaker 1
我哋華人搞得跨境嘅

00:54:46 Speaker 1
有九個都係為咗下一代嘅。你聽你聽住咯，十個華人九個跨，十個搞跨境華人，有九個都系話為咗下一代噶。

00:54:57 Speaker 1
希望下一代有多一個選擇

00:55:01 Speaker 1
OK？就唔係為咗自己嘅。如果純粹自己為咗自己嘅話咧，佢喺外國讀書噶啦

00:55:07 Speaker 1
OK？佢系想過自己好優越嘅生活啊。

00:55:12 Speaker 1
嗰啲仲好，嗰啲諗簡單啲

00:55:14 Speaker 1
嗰啲買張單俾佢，有穩定現金流就得噶啦。嗰啲，嗰啲仲簡單，得唔得？個個都係為咗下一代。咁所以你一定要涉及到資產在世轉移，同埋離世之後嘅傳承嘅問題。 OK？呢個一定要把握住。係呢五個盲點，我哋就係要highlight呢五個盲點同佢做， OK？

00:55:32 Speaker 1
呢個一定要cap低啊！我做咗個summary俾大家，

00:55:36 Speaker 1
OK？喺香港保單喺跨境財稅籌劃嘅用途，當然啦， subject to特定嘅場景啊，但係in general喫，呢個唔係稅務，呢個唔係稅務嘅一個嘅建議。不過in general係有呢一啲嘅好處嘅， in general係有呢一啲嘅好處嘅。

00:55:53 Speaker 1
而我相信你哋嘅product department，你哋嘅upline系冇講過嘅，或者你可能聽過我坊間有一啲都係朋友啦，都係諗喺我呢個情景。不過佢唔係保險出身，可能做信託出身啊，做律律師由律諗係律師啊，或者律所出身嘅，佢有講過。但係我會講得特別入入，因為我係個保險出身嘅。 OK，嗱cap咗呢一幅，如果搞掂嘅cap咗嘅，打個OK俾我，

00:56:20 Speaker 1
翻去慢慢。完咗慢慢論呢幅圖好緊要

00:56:24 Speaker 1
我唔會po上網嘅呢幅圖

00:56:26 Speaker 1
OK？但系我做咗呢一個優惠。嗱，如果你係諗今日有啲朋友可能系嚟自AIA啊、MetLife啊、啊Prudential啊，可能咧你哋公司都攞咗一啲啊Big Four嘅一啲嘅意見啊，

00:56:40 Speaker 1
Save低嗰份嘢有用噶啊！諗，哪怕你問EY啊、Deloitte啊等等，即系一個諗你公司同埋Big Four嘅其中一個諗一齊印出嚟一個planning，雖然佢會話俾你聽唔系。

00:56:52 Speaker 1
唔係一個諗，我哋叫做唔係一個tax advice，一個general嘅建議都有用嘅嗰啲嚇，你可以深入啲研究。我哋要研究就保單喺呢啲場景底下嘅功用，

00:57:02 Speaker 1
同埋你公司嗰啲保單喺呢啲場景底下嘅功用。呢個就係生意機會，而且其實今日做保險咧，競爭對手唔係其他公司嘅，一定最大嘅競爭對手係自己公司嘅同事。

00:57:16 Speaker 1
OK，尤其是你做最大嗰幾間鋪

00:57:18 Speaker 1
其他公司你唔係對手嚟。

00:57:21 Speaker 1
系你自己公司都先系對手，你要贏你自己公司嘅同事，你要做最top嗰十個，就係要靠呢啲咯，好嘛？好， cap晒cap晒啦。不過下一個問題嘅就係，如果保單女財稅籌劃嘅資源同埋功能

00:57:34 Speaker 1
你有學習資源嗎？

00:57:36 Speaker 1
你有冇實踐方法咧？

00:57:37 Speaker 1
啊，我敢問得，真系當然系市場好缺嘅

00:57:40 Speaker 1
唔好介意。跟住我嚟緊咧，我就要誇下我自己噶啦。啊，陸陸續續要誇下我自己噶啦。

00:57:47 Speaker 1
噢，我個課程叫做Cross Border Wealth Adviser諗。 empowerment program咁，其實咧系整合三件事。

00:57:53 Speaker 1
點解我要建立呢？首先第一，我希望整合我嘅專業。

00:57:59 Speaker 1
因為其實我係做保險出身之後，我係諗有做過EAM啊， external asset management喺九號牌公司。

00:58:04 Speaker 1
咁當其時，我喺二零一一年咧開始系諗有同一啲諗commercial bank諗做bank insurance啊， commercial bank去做bank insurance。

00:58:14 Speaker 1
跟住我喺一三年開始做內地，一六年做咗啲成績出嚟。

00:58:19 Speaker 1
即係做內地內地嘅客戶比較多，跟住我有入過一間諗某間IBank嚇世間全世界嘅IBank，OK啊，但係都喺德國上市嘅， OK啊，咁啊跟住啊我有做FO，諗跟住再有做過諗IFA，亦都有加入個律師事務所，

00:58:38 Speaker 1
OK，咁我自己要讀嘅專業，我反而就唔係唔係讀保險plan嚟，因為保險plan唔使讀啦，

00:58:44 Speaker 1
我係讀反洗錢嘅

00:58:46 Speaker 1
啊，我係CAMS嚟嘅， OK。

00:58:49 Speaker 1
咁啊

00:58:50 Speaker 1
我認為跨界嘅整合系未來嘅大趨勢

00:58:56 Speaker 1
因為過往我接觸過好多會計師、審計師、稅務師、律師

00:59:01 Speaker 1
諗做asset management嘅，個個只系識得做自己嘢，

00:59:05 Speaker 1
正常嘅亦都做得相當之叻

00:59:08 Speaker 1
但系一個客戶面對嘅問題，並唔系一個單一專業可以處理得到。而我心目中認為保險從業員系最理想去將咁多個專業連繫起上嚟。保險從業員系最理想嘅角色嚟嘅。個原因因為做保險本身就係要學習同人傾偈

00:59:26 Speaker 1
即系做保險嘅，就算你幾I都好，唔好認自己好I啦。即系我哋就係要學習同人傾偈，同埋學習聽問題。呢啲系我哋嘅training嚟噶。聽問題同埋探討問題。

00:59:42 Speaker 1
咁而做solution就係呢班專業嘅人，我哋要學識串聯呢班人。

00:59:47 Speaker 1
你諗下，如果你去見客，帶住個律師同會計師去見客，你贏幾多咧？

00:59:51 Speaker 1
又或者你同埋個客戶上去見律師或者會計師，你贏幾多咧？

00:59:57 Speaker 1
系咪？呢個贏系對於我哋做單嘅人嚟講系相當之重要。

01:00:04 Speaker 1
確實客戶係buy呢啲嘢啊。OK，咁所以呢一個課程我係會迎合诶，會整合咗財稅、法商、資產管理，因為我自己本身都有牌啦，保險啦。

01:00:17 Speaker 1
我自己經歷過一個好大嘅人身轉折，因為其實我係一個癌症嘅康復者嚟嘅。我前年係有血癌嘅，依家仲咁有力，係因為我相信，如果我好得翻，我一定要做啲嘢。所以我就堅持去做。我覺得做啲咩好啊？唔好淨係自己做單啦，不如將我嗰套嘢睇下點樣去package咗去教啦

01:00:39 Speaker 1
咁樣。咁我就决心今年要搞。OK。其實就係咁嘅啫

01:00:41 Speaker 1
OK？咁我呢個係我诶一個嘅人生轉折啦。咁我希望我嗰個跨界嘅認知，我可以傳承到出嚟啊。

01:00:48 Speaker 1
嗯啊啊，同埋我將我嗰個實踐嘅方法，我過往自己用從零開始摸索嘅。

01:00:56 Speaker 1
咁诶，我同我一齊有今日有一啲我以前舊同事，成日都話喂， Stephen套嘢好難學㗎咁。

01:01:03 Speaker 1
我聽到就有啲唔高興嘅，妖咁我難學，淨係你學到，淨係你嘅問題啊。但係其實一路以嚟咧，我係冇好深入佢

01:01:11 Speaker 1
我做到唔等於我有摸索點樣教噶嘛。

01:01:15 Speaker 1
咁呢段時間，我係花咗好多時間去摸索，諗究竟我點解做到？咁而去將佢變成一套實踐方法，同埋一套可以培訓嘅能力，好緊要嘅。

01:01:25 Speaker 1
Elon Musk好叻啦，但係你做唔到嘅，因為佢唔會教你啊嘛。因為其實佢都調翻轉，佢都做咗咧，佢唔會教啊。

01:01:32 Speaker 1
咁但係嚟緊我我自己本身因為大病嘅轉折，我好想去教啊。

01:01:37 Speaker 1
咁所以我咪去研究我過往點樣做到，然後我係去做課程去教咯。嗱呢個繫好緊要嘅，因為我係拆頭先，我係好清晰拆解咗我幾個步驟，話俾你聽我係點樣做。我唔會同你講一啲我做唔到嘅嘢，譬如諗，十項全能，可能大家好叻嘅嘢，其實好渣嘅。諗， ask for referral，點樣攞本簿仔出嚟問攞referral？諗，我真系唔叻噶。諗，我就一米八嘅

01:02:02 Speaker 1
大大嚿嘅，我都唔知我可以點樣攞referral。

01:02:06 Speaker 1
都唔係嗰一type嘅人啊嘛，係咪？咁你越高階嘅客就更加越注重私隱啦。

01:02:11 Speaker 1
我有一個客，我其中有一個客，我簽單嗰陣時先，大家口罩，即係我見到佢口罩罩喺咋。

01:02:18 Speaker 1
原來佢係啱啱退休嘅藍籌股上市公司其中一隻成分股嘅二把手嚟嘅，不過佢剛剛退休，講出嚟係會識嘅。咁我好肯定，我身邊大把同agent，點解佢要搵我？就係佢想搵一個佢身邊識得嘅人啊。

01:02:36 Speaker 1
OK，咁呢啲方法系可以傳承嘅， OK，好啦，

01:02:43 Speaker 1
我好重視點樣去教得到我嘅同學啊

01:02:49 Speaker 1
由接觸客戶去到收費諮詢，去到最後個案成交啊，

01:02:54 Speaker 1
呢個系我嘅方法，呢個亦都系我好強調去教學生嘅方法。我唔俾我嘅學生唔收錢，我要嘅一定要收錢。咁當然我要訓練到佢有底氣去收錢啦。你三千又好，五千又好，你之後加價都好，因為外國已經係咁行喎啦。

01:03:09 Speaker 1
外國唔係行行commission base嘅，外國係行詼fee base嘅啊。如果你睇美國最大嘅，你睇包勞，你睇最大嘅做financial planning嘅公司，全部都係fee base嘅，收A U M錢嘅。我認為嚟緊大趨勢都係咁喎啦。尤其是依家內地好叻，內地做呢一行嘅朋友真係好叻。OK，嗱，我會同你分享點樣獲取客戶詼。點樣精準定位、高效宣傳同埋高轉化嘅技巧？點樣有個seminar轉化多個客戶落嚟同你見面？ OK，有原因嘅，有步驟嘅。

01:03:39 Speaker 1
OK，咁點樣呈現客戶嘅問題出嚟？點樣展現佢嘅財富地圖？同埋點樣做結構重組？後面如果你需要律師、會計師，你有嘅，我話俾你聽，你點樣去pitch？同我哋傾合作。可能今日有啲朋友係嚟自唔同嘅商會啊，或者你本身已經有connection啦。如果你冇呢啲嘅connection嘅話，我可以話咗俾你聽，我嘅律師，我嘅會計師，我可以介紹埋俾你識。你可以點樣同佢合作？ OK啊？搵客係我哋重點係搵客係我哋搵嘅，我亦都話咗俾你點樣喺度街度搵客喎啦

01:04:09 Speaker 1
係絕對可以做得到嘅。嗰班專家搵客係唔叻嘅，我用佢哋係幫我哋一齊處理好個客嘅case，同埋令我哋嘅地位提升嘅。

01:04:23 Speaker 1
OK，玩法係咁。

01:04:24 Speaker 1
咁當然亦都可以有投資專家啦，嚇嚟到去監控住成件事啦。但係我哋係整個case嘅leader嚟嘅。 O. K.，我哋嘅角色係整個case嘅leader嚟嘅。

01:04:35 Speaker 1
O. K.好啦，當然啦，要做一個jumbo case，我哋會考慮從財稅嘅角度嚟到去考慮啦。客戶個跨境資產嘅問題，我哋做顧問應該點樣協助個客審視啦？喺財稅角度審視啦

01:04:47 Speaker 1
而喺法商角度審視咧，就係咧佢資產個跨境之後嘅擁有權啦、行使權啦，點樣分配同埋傳承。

01:04:54 Speaker 1
尤其是下一代嘅婚前婚後嘅問題，我哋要諗啦。當然資產配置係最簡單嘅事啦，講風險回報，保單其實又真係有穩定回報同埋定點定向嘅位置。頭先叫大家capital嘅保單喺稅法上面嘅地位係好緊要嘅。你唔需要精通晒所有一切，不過你要知道點整合，同埋點樣搵啱嘅人同你一齊做。呢件做呢大case係要分工嘅，唔係自己一個人做得晒嘅。

01:05:23 Speaker 1
咁而同時間你要諗下，你想決定做邊個市場先？純粹做內地市場

01:05:27 Speaker 1
定抑話美國、諗英國、加拿大、澳洲，嗱呢幾個市場我都會cover。咁而更加多嘅係，可能客戶嘅背景越係高階，佢會涉及嘅可能唔止兩個地方添啊，可能唔止兩個地方添啊。OK，啊咁可能係有幾個唔同嘅地方添嘅。咁我亦都有接觸過一個家庭係，諗先生係美國人。太太係英國人，打算定居澳洲

01:05:54 Speaker 1
但係佢哋本身唔係鬼佬嚟㗎，係香港人嚟㗎。咁當然啦，玩得咁多個國家

01:06:00 Speaker 1
我要處理嘅除咗處理嗰啲錢之外，仲有藝術品。佢哋好多藝術收藏。

01:06:05 Speaker 1
O K，諗，佢哋之中有好多好高階嘅一啲嘅生活境界、拍賣會啊等等啊嘅事情。 O K，咁你要認清楚你想做邊一類嘅客戶，就喺嗰類客戶先開始咯。我自己係由內地開內地去香港開始，跟住內地去美國， OK，跟住疫情

01:06:26 Speaker 1
OK，疫情跟住我就係香港去英國，香港去澳洲，香港去加拿大

01:06:31 Speaker 1
跟住依家將所有嘢炒埋一碟。

01:06:34 Speaker 1
香港去美國好少，內地去英國都好少。

01:06:41 Speaker 1
但係香港同內地去澳洲同加拿大就好多嘅

01:06:45 Speaker 1
OK。咁你要記住呢啲呢啲巧妙嘅位置，好嘛？ OK，好啦，你首先要認清楚你想做邊類嘅客戶，甚至乎你可以考慮香港翻大陸嘅都得，

01:06:57 Speaker 1
香港翻大陸都得，OK，咁諗，我覺得依家都有好多機會啊！如果香港翻大陸退休，係啊，因為決定咗要移民嘅就移咗民啦，係等佢迴流，過多兩年會迴流嘅啦，個迴流潮翻嚟，你又多嘢做嘅啦，做跨境

01:07:14 Speaker 1
咁呢段時間。

01:07:16 Speaker 1
系做香港翻內地退休咯，都好多嘢做嘅，都好多嘢可以講嘅。尤其是依家出臺咗嗰啲二十個percent嘅保單提取嘅要交稅，信託由師傅，海外投資增值稅，內地C R S等等問題，

哇！呢啲你唔好以為冇機會，呢啲先系多機會啊！因為越監管，而你講得越清晰，機會就喺你嗰度。你唔好怕監管，唔好怕立法，唔需要怕呢啲嘢嘅。

01:07:44 Speaker 1
怕嘅系你唔識得改變嘅。

01:07:47 Speaker 1
噢，繼續我呢句，你唔需要怕個政策改變

01:07:49 Speaker 1
怕係你唔識改變嘅。你識得變通就得噶啦。你變得快個人，你就下一個贏嗰個，你嘅jumbo case會到手嘅。

01:08:00 Speaker 1
同大家分享一個個案，呢個我個個案嚐來嘅。安徽女企業家陳總

01:08:07 Speaker 1
啊，OK，咁啊，我直接開晒佢嘅名啦。要處理海外嘅配置，噢，佢本身嘅情況係咁嘅。

01:08:13 Speaker 1
喺內地出世嘅

01:08:15 Speaker 1
離咗婚嘅啦，好多內地好成功嘅女企業家都離婚嘅，因為太叻啦。阿女喺美國定居，系當地嘅普通話老師，佢自己咧有企業嘅，有一個做輪胎嘅製造業，每年收入就一千五百萬人民幣，主要出翻去歐洲。佢基於有啲個人同埋家庭嘅考慮，資產大概系國內有五個物業，國記憶體款有三千萬，係個人名義嘅。香港有兩個物業，都係收租嘅。

01:08:45 Speaker 1
咁美國一個物業個女住嘅，咁啊喺HSBC有兩千萬港幣啦，香港股票有五百萬啦，香港保單有美金一million啦，啊大致上係咁。咁佢依家咧考慮緊一啲嘅問題，好常見噢，呢啲先係客戶關心嘅問題。如果你仲係仲喺舊保險人諗法咧，就係喂有budget開個咩plan俾佢，係會咁諗嘢噶嘛？即係你唔好話你唔係啊， OK。

01:09:10 Speaker 1
好正常，大家個training都系咁樣諗，但系客戶諗嘅嘢唔系咁，客戶諗嘅系呢啲。喂，我點樣管理我企業嘅入息稅？

01:09:19 Speaker 1
我啲客喺歐洲

01:09:21 Speaker 1
我有冇辦法處理入息稅？其實啲訂單喺外面處理就得咯。OK，中國純粹做工廠咯。

01:09:29 Speaker 1
呢啲當然要做架構，你要同會計師配合。你有相熟嘅會計師就可以做得到。呢啲系可以提

供solution俾內地嘅客戶，所以跨界整合系我哋嘅責任。點樣分批將財產俾個女？個女系美籍

01:09:44 Speaker 1
OK，系美籍嘅，系美國稅務居民，而佢系中國稅務居民。咁當然呢啲分批要俾佢有技巧，同埋要擔心佢婚前財產嘅問題。咁所以我哋就唔可以令到佢有婚後，我俾佢嘅財產就不能成為佢婚後嘅混合財產。究竟乜嘢叫婚前財產？咩叫混合財產？混合財產即系如果譬如話，我要幫個女嘅啫。譬如舉個例子，我俾錢佢做首期，佢去供樓，咁佢自己供樓自己住啦？我舉個例子系咁

01:10:15 Speaker 1
跟住佢結婚，同埋老公嘅收入一齊供樓，咁第日離婚，咁層樓可唔可以話系自己嘅婚前財產咧？雖然結婚之前買，系唔得嘅

01:10:23 Speaker 1
因為你已經撈埋咗老公嘅供款入去，同埋兩個一齊用，呢啲即刻變到混合財產

01:10:29 Speaker 1
咁而大家要爭產權就要打噶啦，就有得拗噶啦。

01:10:33 Speaker 1
OK，咁所以事前嘅preparation系相當之重要嘅。

01:10:38 Speaker 1
跟住點樣平衡國內？其實大部分資產國內啦，五個單位企業，但係全部都係國內嘅onshore嘅人民幣，同埋海外配置咁，我要用美金。

01:10:49 Speaker 1
咁依家又講緊佢美元化，咁點樣處理呢個波動咧？咁樣樣咁呢個係已經係資產配置詒，除唔係保單啦，咁而係可能多其他唔國內嘅資產配置嘅問題啦。咁當然，如果多元保單係係有機會幫到手啦。 OK，咁阿女咧就擺喺度明，佢教普通話㗎嘛。就唔會接班嘅企業噶啦，自己又臨近退休，咁企業價值又點處理咧？咁當然最理想就係去海外上市啊。 O K.將將依家將依個本book唔好放唔好放喺內地啦

01:11:19 Speaker 1
睇下諗辦法點樣放喺海外

01:11:22 Speaker 1
然後喺外邊上咯。又話當然國內上咯， O K.

01:11:26 Speaker 1
啦。

01:11:28 Speaker 1
咁但係條數就未夠啦，好明顯。好啦，呢等等嘅問題其實，普通一個純粹做保險。

01:11:32 Speaker 1
Life agent未必識答佢，但客戶其實系想解答呢啲問題。我想講，所以就係我哋嘅進步空間，呢個就係我哋要學嘅空間。咁呢個case當然中間會經過好多步，我所講嘅第一步要處理個稅務居民身份，第二步我開估嘅可以系啦，呢度要處理個稅務居民身份，內地同美國稅務居民嗰個嘅資產嘅饋贈同傳承，我要check下有冇啲咩狀況出現。

01:12:01 Speaker 1
咁第二就係資產嘅盤點啦，要分析佢貨幣詼同埋佢嘅資產嘅裡邊，佢有唔同class嘅資產，因為就算股票，我我冇寫到出嚟，佢有邊幾隻啦？ OK，咁連翻個波動率同埋所產生嘅現金流， OK，咁邊啲係入詼應應課稅嘅一個收入嚟嘅，咁呢啲我全部要好清晰，然後做壓力測試，就係依家佢做生前嘅遺贈或者傳承，面對兩地嘅稅務同埋潛在阿女嘅婚姻。

01:12:29 Speaker 1
可能出現嘅狀況嘅問題，全部點樣好好咁喺未結婚之前去protect佢，呢啲係要考慮點嚟嘅，係客會考慮點嚟嘅，我哋亦都要做呢啲測試。咁之後就要考慮埋點樣有穩定嘅現金流，定點去俾佢。 OK，咁當然啦，係要做一個好嘅框架，係符合到兩地稅制嘅一個框架，然後喺個框架入邊做資產配置，然後每半年再同佢制去更新個投資組合，同埋定下方向。咁呢只case。最後我簡單啲變咗啲咩嘢咧？

01:13:02 Speaker 1
變咗一個信託架構，變咗個private bank account，變咗多元貨幣保單同埋投連險。嗱，傳統agents嘅朋友投連險系相當之有用嘅。

01:13:11 Speaker 1
啊，唔好冇咗你個即系公司冇support一件事，但系唔代表冇用啊。嚇， ok，或者團隊冇support一件事，但系投連險咪相當多。我係做好多投連險嘅， ok。咁呢張單唔係好大嘅啫，呢度total純粹講保單啦，我唔講其他其他嘅asset asset class。

01:13:29 Speaker 1
三百萬美金遇一個呢個客，三百萬美金起步。

01:13:34 Speaker 1
OK，但係前提一定要前面搭好個架構先。咁個架構點樣搭？我哋之後課程會詳細講。呢個係個結果嚟嘅。遇到一個咁樣嘅客，其實呢個客係咪真係好大咧？喺內地唔算好大。
OK，詼，你參加好多喺內地嘅商會，其實都有機會遇到呢一類嘅客嘅。 OK。咁當然啦，你喺商會要建立個reputation，人哋offline認識你之後，就會online留意你啦。咁你有冇content去呈現先？你唔會一識人就派卡片㗎嘛？大家唔好擺內地張，擺香港張卡片喺大陸派啦。

01:14:07 Speaker 1
當然係咪？

01:14:14 Speaker 1
咁所以係做到嘅呢個效果，呢個效果。所以我覺得個重點並不需唔使要解答個客所有嘅答案。當然個客好心急問你答案啦，但係我哋要知道咧，我哋問佢呢個case個問題。個發問嘅次序同埋個重點

01:14:27 Speaker 1
嗱，我哋要識得點樣做專業協調。咦，你依家處理緊嘅系稅務問題啊

01:14:34 Speaker 1
定系婚前財產嘅問題，定系資產回報同風險比例嘅問題，定系轉移嘅問題？我哋要逐步拆解，

01:14:43 Speaker 1
就唔系要賣一個無敵plan俾佢。 OK，你要先有個過程，同個客go through個過程，

01:14:51 Speaker 1
最後先至做到結果噶嘛。你張單先會大噶嘛？

01:14:54 Speaker 1
唔會冇過程，突然間俾一張大單你噶嘛？嗱，唔會有呢件事發生嘅個天唔會咁樣跌咗張大單落嚟俾你，而中間一定有經營嘅過程

01:15:04 Speaker 1
而呢個經營嘅過程系一定系可持續、可迴圈

01:15:08 Speaker 1
咁你先繫個business model嚟噶嘛？系咪？依家講嘅系你點樣將呢做大case嘅工序變成個business model。

01:15:17 Speaker 1
所以大家唔需要複製我嘅經歷，你唔即系。你繼續睇翻你agents得啦。

01:15:23 Speaker 1
唔使要跳出嚟嘅。但係我點做判斷嘅方法係可以拆解，你可以學。 OK，咁我過去嘅story我都未破世界紀錄。 OK，但係我嘅story係可以印證得到，同埋我係有框架、有工具、有練習，成為你嘅學習系統咯。好啦，跟住落嚟我就好快去介紹下我嘅課程啦。咁我課程啦， Cross Border Wealth Advisor Employment Program啦，係由建業務嘅建立，教點樣搵下啦。

01:15:50 Speaker 1
教點樣去拆一個case，做跨境嘅分析，去到真實嘅個案應用。

01:15:57 Speaker 1
咁四課程咧，其實繫有四個核心嘅目標嘅。咁第一首先，第一點樣教你點樣吸納高階嘅客戶啦，去處理移民啦、海外資產啊、子女安排啊，甚至乎如果內地企業出海啊嘅跨境嘅場景，同埋去識別一啲高資產值客戶啦。

01:16:12 Speaker 1
第二就是釐清一啲複雜嘅問題，要處理身份、資產、稅務、法律、家庭嘅安排，建立一個完整嘅架構啦。

01:16:20 Speaker 1
咁同埋我有五頭先所講嘅嗰五個步驟，OK啊？點樣去拆下個客嘅case，變成一個完整嘅方案？而最後就係喺呢個過程入邊，點樣做到咗大嘅單？

01:16:31 Speaker 1
OK，頭先我講個保單嗰個功能

01:16:34 Speaker 1
個超級功能啊！咁呢個系我相信喺你嘅公司系冇教過你嘅。OK

01:16:40 Speaker 1
咁因為嚟緊我都會教好多公司，不過當然私人學生就會深入好多啦。

01:16:46 Speaker 1
呢個課程系四十二小時嘅。呢個唔係一個細嘅課程嚟嘅，呢個係四十二小時。咁有十六個鐘係教點樣攞客，有二十六個鐘係教啊啊點樣去拆一個case。從啊啊啊稅務身份嘅角度啦

01:17:02 Speaker 1
從啊啊傳承嘅角度啦，啊咁cover六個國家同埋地區，諗包香港唔係國家啦。 O. K.咁啊cover六個地區咧，啊六個area咧，同埋我會有二十個case同大家拆嘅。

01:17:16 Speaker 1
有二十個case，有二十個application，我做過，我會點樣拆？點樣最後會成為一張單嘅？OK，咁呢個我係分開三個部分嚟度做。

01:17:26 Speaker 1
咁首先，諗

01:17:28 Speaker 1
我一個ABS啦，點樣獲客嘅系統啦，我叫Advisor Business System啦， OK，咁做個人嘅個positioning啊，點樣position自己？

01:17:37 Speaker 1
點樣建立個brand？點樣做？點點樣做marketing同埋seminar？呢個繫有流程操練嘅。點樣由一個你一路可以沉澱得到你個brand系越你。

01:17:46 Speaker 1
個人係一個品牌嚟嘅，依家唔講公司品牌㗎啦。即係你你諗下，其實特朗普都要搞X，係咪先？個個好多好多品牌嘅主人都要企出嚟講嘢。依家係個人品牌㗎啦。你買Tesla唔唔唔係因為佢功能㗎，因為你信Elon Musk㗎咋。 OK，咁咁，所以個人品牌幾緊要，你一定要建立個人品牌。呢個係一個建立個人品牌嘅一個嘅嘅嘅一個諗系統嚟嘅。 OK。

01:18:14 Speaker 1
咁呢一個部分，而且係針對我哋呢行，諗，我認為我呢個方法唔一定適用喺其他行業，不一定，我未試過，因為我未試過，我唔敢講話得。 OK，咁我唔會同你講話，諗，我呢個系統咧係可以完完全全cover到各學各業都啱用，我唔會咁樣講。諗，但係對我自己用喺

我哋呢一個area係絕對啱用，而且係樹立個權威。 OK，咁我有呢個呢個部分啦，呢個部分十六個鐘

01:18:42 Speaker 1
其實已經係好detail去講。點樣做整個framework？

01:18:46 Speaker 1
諗，你點樣去做唔同嘅sales funnel啊？點樣令到個客去到你面前等等？咁啊，有一個detail cover啦。 OK，咁跟住咧，我就會有一個諗CBS嘅cross border studies啦。

01:18:59 Speaker 1
其實主要係cover廿六個中級繁複嘅部分嘅身份規劃、稅務居民概念。會講CRS同FATCA，點樣影響？佢哋有冇邊啲會計邊啲唔計？我會講得好清楚。

01:19:11 Speaker 1
諗，講唔係淨係講CRS㗎。

01:19:14 Speaker 1
之後咧係會cover嘅事情嘅啫， OK？咁啊，跟住諗講啊，跨國嘅婚姻啦，

01:19:20 Speaker 1
同埋家庭嘅財產嘅保護啦，跨國籍嘅婚姻啦，

01:19:24 Speaker 1
同埋跨境嘅家庭嘅資產傳承嘅問題，同埋有啲乜嘢工具？

01:19:30 Speaker 1
諗，保險係其中一個工具，我會cover埋其他工具，因為可能你都有你嘅linker，而通過其他linker一齊去合作，你係可以有revenue噶嘛？呢個係。大家自己私下處理，冇我再介紹俾你啦。啊，咁呢個係可以做得到嘅。當然做你公司嗰張單，令到你成為個一個jumbo case嘅producer，呢個係最重要嘅重點啦。呢度二十呢個二十六個鐘啦， cover好多啦，

01:20:03 Speaker 1
咁樣樣。咁呢個諗，我之後再去講啦。跟住咧就會有二十個跨境嘅個案分析。一跨境個案分析咧大致上分三類。大致上分三類：中國稅務居民海外投資嘅規劃

01:20:14 Speaker 1
OK，中國稅務居民海外投資規劃呢個第一；第二種就係中港人士，中國或者香港嘅人移民去英美澳加嘅前期規劃，呢個第二種。

01:20:24 Speaker 1
第三種就係海外嘅華人迴流翻嚟香港或者中國，佢已經有海外資產嘅全球佈局，系點樣做？主要呢二十個個案系呢三種人

01:20:36 Speaker 1
咁當然複雜程度繫有唔一樣。 ＯＫ。咁我會同你分享啲二手個案係非常之值錢，因為啲二手嘅個案係全部係可以諗，你可以replicate嘅。咁而呢個我嘅課程咧，其實係申請緊英國

嘅TQUK係一個諗學術資歷架構嘅一個認證嚟嘅。 O K，咁啊申請緊level four嘅認證。咁level four等於啲咩嘢咧？大概等於啊，

01:20:59 Speaker 1
唔唔係完全等於，大概等於啦。

01:21:02 Speaker 1
諗，香港嘅Higher Diploma。 O K，咁係英聯邦五十四個國家承認嘅。 O K。因為我我係搞training centre，我另一個training centre，我另一個課程係攞個level three嘅，咁你見得到其實會行畢業典禮嘅啲同學們，咁呢一班同學就唔係做coaching and mentoring嘅，嚇嘅同學嚟嘅，我另一個課程另一個課程，咁我唔我係我係其他一派嘅導師嚟嘅呢個課程， OK，咁但係我俾大家睇，下畢業禮咁樣行喺會展嘅，咁諗TQUK佢有唔同嘅課程啦，咁我係其他個課程啦。諗我諗諗應該呢兩呢一個月內會落實嘅啦，

01:21:35 Speaker 1
因為一月十六號會行畢業禮。咁呢一班，我會推快少少，令到大家考到，因為要考試。OK，咁亦都可以行埋畢業禮。咁個畢業禮好緊要，因為呢個畢業禮係五十四個國家承認，你又可以打卡。

01:21:50 Speaker 1
咁係推動業務嘅，

01:21:53 Speaker 1
唔係為咗行禮嘅，係為咗推動業務嘅。咁帶晒四方帽好開心嘅。

01:21:58 Speaker 1
好啦，呢個課程。

01:22:01 Speaker 1
係為你去裝備一套高效嘅獲客嘅技巧，點樣position自己？點樣做個brand同market自己？做seminar收費嘅會面，再generate revenue出嚟。 OK，

01:22:18 Speaker 1
係教你呢一件事嘅，你記住呢一點就唔係純粹靠知識，呢個係有別於可能唔同學會去搞，係教完啲知識俾你。我唔係，我全部係講知識加經驗同埋點樣去實際做到出嚟。我要work得到出嚟先得

01:22:32 Speaker 1
所以我冇attach喺任何嘅學會。

01:22:36 Speaker 1
同埋要識得分析一啲跨境嘅家庭嘅財富問題。稅務規劃，資產嘅識別，唔同嘅工具，我都會cover得到。

01:22:50 Speaker 1
實戰應用啦，頭先有講過啦，二十隻case，咁呢個係非常之高價值啦。

01:22:54 Speaker 1
好啦，你適唔適合讀呢個課程咧？睇下你係咪呢啲人咯。 OK，適合嘅點解會適合咧？

01:23:00 Speaker 1
因為你二零二七年，如果你已經立定咗決心噶啦，要做你要要做你嘅BB啊，要突破最大嘅一張單呢個課程系適合你嘅。如果你係重視基本功喺，我都繫好重視基本功嘅人嚟嘅。如果你重視基本功，想提升你解難能力嘅啊，呢個課程相當之適合。

01:23:20 Speaker 1
如果你願意去練習。

01:23:22 Speaker 1
同埋去改善你嘅判斷能力，呢個課程就適合。同埋你真係中意做呢行嘅，你就會適合。唔係短期想搵快錢，你真係中意做呢行嘅，你會好好enjoy上呢個課程。咁但係都有唔適合嘅朋友嘅， OK？因為即係各行各業都有唔同嘅人。喺，有啲朋友純粹想考個名目嘅啫，詇讀完多個多個章仔咁嘅樣，冇意思啊！我覺得唔好嘥呢個錢啊，唔應該做呢行。

01:23:49 Speaker 1
因為搞完一大堆嘢，其實最終原來你都係賣翻張medical嘅，咁唔好搞。OK，唔使咁樣學嘅。我呢個課程都唔係容易嘅。第二，如果只係純粹想短期促銷

01:24:01 Speaker 1
詇，我覺得冇客戶係想咁樣嘅。同埋，我講嘅係一個可以持續營運嘅business model。OK，咁所以唔係for你短期促銷嘅。第三，唔係教話術。詇，我唔會有一啲教完你之後，你只要跟住我講，你就已經可以close得到個客㗎啦。個客會買嘅咁，

01:24:20 Speaker 1
我冇呢啲技巧嘅！我覺得係冇意思嘅

01:24:24 Speaker 1
因為高階客全部都有錢過你，醒過你，人生歷練高過你啦。

01:24:29 Speaker 1
唔好成日搵啲窮過你嘅客啊！老實講，即係你搵啲有錢過你嘅客先有用噶嘛。咁但係佢哋一定係醒過你，人生歷練高過你。你講咩話術，佢唔明咩，佢一定知嘅。

01:24:41 Speaker 1
我我想做嘅就係我哋嘅專業領域，我哋坦誠對待客戶。

01:24:45 Speaker 1
做係做咯，我哋亦都瞓得安心，係咪？唔係靠短期話術，亦都同埋。唔如果唔想投入時間嘅，我冇得教嘅。

01:24:53 Speaker 1
真係因為講緊做你最大嗰只case。O.K.，同埋你學咗呢個方法，你之後你自己再突破嘅。O.K.

01:25:01 Speaker 1
咁所以你衡量啦，啱你定唔啱你？唔會每個一個都啱嘅。諗，我唔係我我係咯，唔係每一個都啱嘅。你見我咁鬼多規矩，你先入到嚟聽我呢一課，你就知啦。

01:25:14 Speaker 1
又要check email又成，系咪先？個個都唔睇email噶嘛。 Anyway，嗱，下一班十二月八號開到課噶啦，因為咧已經有三個會計師喺我呢一班啦，依家已經。

01:25:24 Speaker 1
諗諗，同埋有一啲學生啦。 OK，咁啊，呢一班系諗，我仲系收可以收生嘅，仲有啲位嘅。四十二小時三個階段，實踐理論。咁十二月八號開課，諗，逢星期二嘅， OK，逢星期二嘅，咁系下晝嘅時間啦。

01:25:38 Speaker 1
好啦，諗，簡單啲講講，原價課程系四萬八千蚊啊，咁啊。

01:25:43 Speaker 1
Earlybird系三萬三千八百蚊，呢個優惠去到十一月十五號。咁諗諗，呢一個系一個基礎Earlybird。哦，今日我有一個大啲嘅， OK， Super Earlybird俾大家系啦。

01:25:55 Speaker 1
如果你有興趣，或者你決心要報這個課程，OK。想在第一年有一個好，下一年二零二七年要好開始，所以二零二六年要部署的話，我現在系大幅減二萬一千八。

01:26:13 Speaker 1
原本系四萬八，咁我係有個super early bird二萬一千八，

01:26:17 Speaker 1
咁啊系俾今日入嚟嘅同學。今日冇入嚟，我睇到條link，你有冇傾入嚟噶嘛？今日冇入嚟嘅，我sorry，我都俾唔到你啊。同埋，今我只系服今日入嚟嘅啫。同埋，我有截止日期，截止日期系廿四小時啫。 OK，咁即系去到聽晚九點。

01:26:35 Speaker 1
如果你決定咗嘅，諗，你就你要報嘅，你話俾我聽。咁我名額都繫有限。

01:26:40 Speaker 1
我得三個位可以做到super early bird，因為畢竟我都係要搵食開發啫。 OK啊，咁啊，同埋我係想教一啲真係係佢已經下定咗決心嘅朋友咯。咁所以如果你係有興趣嘅，有我WhatsApp嘅大家都啊，因為我係用WhatsApp嚟同大家溝通。只有一條link我係俾email你啫。大家有我WhatsApp嘅，你直接WhatsApp我話我想報名。

01:27:03 Speaker 1
OK，或者我想了解，

01:27:05 Speaker 1
咁我會再同你去溝通。咁呢一個我只係俾三個名額出嚟啫。

01:27:10 Speaker 1
只系得三個名額嘅啫，咁所以大家一定要諗把握住個機會啦。 OK，咁諗學費係相當之優惠，因為我之後係會加價，同埋我係想同我呢一批同學一齊未來去開拓普通話嘅市場。呢個課程嘅普通話嘅市場諗，如果你係想expand你嘅團隊，諗諗呢個係可以幫得到你啦。當然你做生意一定更加幫到你添啦。

01:27:36 Speaker 1
係啊，咁你同埋早做，你早豎一支旗出嚟。

01:27:40 Speaker 1
你其次係咪係做跨境嘅，咁已經係同我阿媽其實絕大部分做呢一行嘅人完完全全differentiate出嚟。你可以搵得到你嘅unique selling point啊，一個獨特嘅市場賣點啊。

01:27:53 Speaker 1
我覺得呢個對於我哋喺呢一行嚟講係相當之重要，因為十幾萬人太普遍啦

01:27:59 Speaker 1
太普遍啦。即係派張卡片，你如果做大鋪嘅

01:28:04 Speaker 1
身邊有邊個冇IA able to handle manual life嘅朋友啊？老實講。個個都有嗰啦，咁但係點解要揀你？

01:28:11 Speaker 1
就因為你有啲特別，你get到一啲能力啊，你也一定嘅權威係見得到你啦，好嘛？咁大家要把握，我只係得，我已經，我我已經收到咗個同學要報名啦。OK，好，係啦，OK，收到收到

01:28:28 Speaker 1
好喫。咁你諗諗係啦，今晚嘅名額有限啦，咁記得把握住個機會啦，好冇？咁你直接WhatsApp我啦。啊，如果你想諗。想報名嘅，你你打我想報名就得㗎，你WhatsApp我就O K㗎啦。咁呢度都有我個QQ啦， O K。好啦，咁啊，

01:28:46 Speaker 1
你下一個專業嘅階段想由邊邊度開始咧？咁樣樣，咁希望今晚嘅內容係可以幫到你啦。

01:28:55 Speaker 1
就算將來有緣分啊，我哋一齊認識啊，真人見面，咁我相當好開心啦。如果今晚你有啲得著嘅話，你都可以留個message俾我，同埋嚟緊我都會繼續開呢一個嘅。

01:29:09 Speaker 1
呢個我叫做分享會啦，我二十個會開一個，應該系講普通話嘅

01:29:15 Speaker 1
因為我諗粵語粵語班呢一呢啲叫粵語班啦，即系十二月個班粵語班啦

01:29:21 Speaker 1
我自己二零二七年之前target教一百個學生啊最多一百個嘅啫，因為我認為國內市場先系最大嘅市場

01:29:30 Speaker 1
國內市場先系係最大嘅市場，咁諗。

01:29:35 Speaker 1
同埋嚟緊，你我頭先睇嗰啲移民資料，你都見得到人口大遷徙喺香港。我認為過多五年，香港最叻做保險

01:29:43 Speaker 1
即系唔好講做保險啊！香港最優秀嘅最頂層嘅人都系講普通話。我哋講粵語土生土長香港人系將會遇到好多challenge啊！但系冇辦法講，大環境系咁，我哋要趁快趁機。

01:30:04 Speaker 1
改變咯，希望呢度幫得到你。

01:30:06 Speaker 1
好，去到最後，喱，訂閱我嘅頻道好嘛？ OK，喱，我有三個platform嘅， OK，咁Facebook啦，大家可以點贊啦，咁你可以掃啦，咁我有IG啦， OK，咁可能你哋經Facebook同埋IG又嚟搵見到我啦，

01:30:23 Speaker 1
咁我有個YouTube嘅channel啦， YouTube嘅channel好特別嘅， YouTube channel我唔系唔系講我平時依家講嗰啲嘢，我真系講經濟嘅。我真系講巨集觀經濟，我啱啱上嗰條片講人民幣，

01:30:37 Speaker 1
人民幣升得好犀利啊！大家要留意，你個客會問嘅，你越啲客越大，我越會問嘅。而我做呢啲系我要嚟盛裝我大客嘅，我做一個完整嘅配套。當然，我課程會教埋你點樣做你完整嘅配套喺唔同嘅platform會見到你啦。因為你的package繫好緊要嘅，你未來做大單系靠你的package。

01:31:00 Speaker 1
OK，你你做大單，你越你你越想做大單，你個package要越包裝得好。 OK，咁我自己係好包裝，我會識巨集觀經濟，我會認識諗跨境財稅，係用咁嘅角度嚟到去做，因為我係要做導師啊，係要做我自己嘅task係要做一位出色嘅導師。

01:31:21 Speaker 1
OK，咁所以我會咁樣去package我自己諗，令到亦都希望可以幫得到我嘅同學，諗幫得到我嘅受眾啦。咁我啱啱講人民幣啦，上個禮拜我講黃金啦。

01:31:32 Speaker 1
前個禮拜我講糧食咧，前個禮拜我講糧食，大家要留意，跟住開始爆一啲糧食危機嘅傳聞出嚟啦。 OK，咁所以大家一定要訂我嘅YouTube channel喱。我我好少主動promo，但係我覺得係非常之有養分。我話OK好，有朋友問，諗上堂係星期二嘅，諗星期二咧，我通

常都會係諗兩點半去到六點半。諗我嘅office，諗我我我哋諗諗嘅office喺尖沙咀。喺柯士甸道好兆年堂，

01:32:02 Speaker 1
依家新裝修緊。我依家處身呢個office咧，我喺灣仔，但係嚟緊我搬office啊。 OK，我會喺諗尖沙咀諗諗好兆年堂。

01:32:10 Speaker 1
咁啊，佐敦就行過去好快嘅啫。咁諗係逢星期二上堂嘅。

01:32:15 Speaker 1
咁啊，每一堂大概我我自己target啦嚇，我希望四個鐘，

01:32:22 Speaker 1
但係有時會overrun係啦咁樣喺咯。咁諗粵語班我冇開zoom啊，答埋你先。 OK，粵語班我冇開zoom嘅。咁我但係如果諗報名嘅同學。如果有時上唔到堂嘅話，我會補翻個zoom俾你睇翻嘅，呢個你放心啊！即係譬如話有啲時間，諗有一星期二我要出差等等

01:32:39 Speaker 1
咁我會有有zoom去補翻俾你嘅，呢個你放心。

01:32:43 Speaker 1
OK，你最緊要睇下個zoom，唔識問到識啊，好緊要嘅。我係唔介意答大家問題嘅，因為你越認真，我越興奮嘅啊，好緊要嘅啊，因為我係真係超中意幫你解決問題，同埋如果我見到你做咗張超大嘅單。

01:32:59 Speaker 1
我會勁戥你開心嘅。咁諗諗諗，呢個係好緊要啦。咁我冇教書粵語班我冇教書

01:33:08 Speaker 1
普通話班我有機會要教書，因為有同學係喺內地嘅本身。

01:33:16 Speaker 1
咁諗，所以希望呢度答得到你啦。咁但係諗諗，全部都係諗實體嘅實體課嚟嘅。 OK嗱，咁啊，逢星期二上堂咯，好嘛？咁啊。

01:33:27 Speaker 1
呢一班已經係開班嘅啦。OK，因為我之前已經收咗一啲學生嘅啦。我一班都唔會好多人，十至十五個人到。我都係維持小組教學嘅，因為我希望高質素

01:33:41 Speaker 1
我希望高質素，好嘛？OK，今晚嘅時間嚟到呢一度啦，最後一次俾我講一講。

01:33:50 Speaker 1
Super二十四小時嘅啫， OK啊，咁啊三個位嘅啫。

01:33:55 Speaker 1
大家一定要把握機會啦，好嘛？ OK，咁我哋就以付款為作實啦， OK？咁啊，原價係四萬

八， OK？咁啊，依個Super Early Bird係二萬一千八，

01:34:06 Speaker 1
減幅係超過五十percent嘅。咁希望呢一度係幫你入到跨境財富管理嘅門檻，好嘛？ OK？嗱，今晚我就嚟到呢一度啦，我亦都好盡力去講啦， OK？咁如果諗今晚嘅內容幫到你嘅， send個message俾我，好嘛？啊！我哋溝通下咁。如果你想報名嘅及早話俾我知好嘛。今晚多謝晒大家嘅時間。咁啊，我有一個表格，我會聽日send俾大家。就係我平時做feedback地方嘅表格，我應成咗送俾大家嘅。我聽日send俾你。因為今晚嘅嘢啦，好嘛。

01:34:37 Speaker 1
今晚嚟到呢度，多謝晒大家。