

創富行

點金

過去十年自由行，未來十年創富行。
融資投資開公司，黃金基金人民幣。
兩地攜手贏明天，上行創富必實現。



星展銀行(香港)首個「星展豐盛私人客戶」中心早前於中環開幕。「星展豐盛私人客戶」財富管理平台自2011年推出，專為擁有800萬元或以上的高資產淨值的客戶而設。星展銀行(香港)零售銀行業務豐盛理財及分行網絡業務高級副總裁廖紫青(Janice Liu)表示：「我們明白星展豐盛私人客戶所追求與別不同的生活品味，講究生活享受。我們特別細意挑選不同的亞洲區禮遇，由旅遊、酒店以至餐饗禮遇，旨在令客戶體驗更非凡的享受與款待。」

融合亞洲元素創新服務模式

星展為客戶創造財富新體驗



有別於一般私人銀行服務為高資產淨值人士提供的單一管理方案，星展的平台具備了更深更廣的服務範圍、連繫性、網絡和創新服務，除了個人銀行所有的服務之外，還有專屬私人銀行的投資。「星展豐盛私人客戶」結合私人銀行的財富管理平台與個人銀行服務的

便利兩大優勢，提供獨特而全面的投資服務及產品，令客戶輕鬆掌握專業、方便的財富管理先機。

同時，星展的專業投資分析團隊會幫助客戶適時把握區內財富機遇。整套方案突顯「星展豐盛私人客戶」財富管理方案背後的核心價值——為客戶提供具亞洲銀行服務特色的優越服務。廖紫青透露，集團將會按計劃為此在5年內投資15億元於新加坡、香港兩地，並推出China Themed All-in-one Product Suite服務，為客戶提供更好的體驗。

2012年星展零售銀行業務收入增長13%，當中理財產品及服務收入增長更達21%。對於未來，廖紫青希望隨着這一客戶平台的出現，能夠在客戶數量方面實現雙倍增長。

全新「星展豐盛私人客戶」中心位於香港的金融服務核心地段——中環中心。此中心為新加坡濱海灣中心旗艦分行以外首間「星展豐盛私人客戶」中心，設計融合亞洲元素，勾畫出未來的銀行服務模式，務求為「星展豐盛私人客戶」帶來嶄新財富管理體驗。廖紫青認為，「星展豐盛私人客戶」中心開幕，體現集團致力成為亞洲領先的財富管理專家的決心，更能有效為區內高資產淨值客戶提供全面的銀行服務。



東亞私人銀行：為內地富豪提供多元化服務



東亞銀行在港開設的私人銀行業務主要服務香港、內地、台灣及日本等地投資資產達100萬美元以上的高淨值人士。近日東亞銀行總經理兼財富管理主管周偉敏在接受本報記者專訪時表示，近年內地客戶佔私人銀行業務的比例接近30%，相信未來內地市場仍存在龐大的潛力。該行預計，未來內地客人將以每年最少25%的速率逐年上升，銀行整體私人銀行客戶將以每年平均15%-20%的速度平穩增長。

周偉敏指出，內地高淨值人士越來越多，內地市場對東亞私人銀行的吸引力也越來越大，甚至對於東亞銀行整體業務而言，內地市場也貢獻約40%的營利，並且逐年遞增。她表示，現在東亞私人銀行的主要內地客戶為大企業家，包括來港上市的企業家、部分在海外有資產的生意人以及投資移民類的客戶。私人銀行主要為他們提供債券、股票、外匯、按揭、離岸人民幣服務等，亦提供信託、保險等服務，同時，隨着近年的投資移民熱潮，東亞私人銀行也會為有需要的客戶提供升學諮詢服務等，以滿足他們的需求。

產品方面，周偉敏表示，私人銀行提供的理財產品種類繁多，相對其他銀行，東亞私人銀行的人民幣產品的種類會較多，服務範圍也會相對較為廣泛，同時在融資方面的選擇也會靈活一些，這與東亞銀行在內地有超過120個分支行有不可分割的關係。同時，東亞私人銀行會根據客戶的實際需求和風險承受程度為客戶推薦金融產品，例如為進取的客戶提供槓桿產品及為保守型客戶提供保障型的產品等。此外，東亞銀行結合私人及企業銀行為內地客戶提供的「內保/內存外貸」服務，也使得不少內地客戶受惠。這些客戶在內地分行有一定的資產，只需在東亞(中國)分行存放資產，東亞可依賴國內分行的保證，提供融資給內地客戶其在香港的聯營公司，利用香港較有競爭性的美元或港元利息成本，以配合他們業務及投資上的需要。

對於內地客戶持旅行證件來港開設私人銀行賬戶方面，周偉敏提醒道，因為私人銀行客戶的投資金額大、私隱性高，銀行在為客戶開戶之前必須對客戶有較高的認知度(例如資金的來源、客戶背景等)。首次接觸私人銀行的客戶，若成功開設戶口，則需要準備一些可證明資金來源的文件，例如稅單、財務報表、往來賬目及銀行的詳細介紹信。她說：「私人銀行在證監會、金管局的監管之下，有非常嚴格的客人篩選制度。我們必須清楚了解到，這筆資金是客戶由正規的合法渠道得來的，若銀行審查之後認為可以合作，才可展開開戶的申請程序。」

摩根資產管理：提供多元化基金產品

摩根資產管理紮根中環26年，一直是行業的領先者，利用其遍佈全球的網絡與資源，為客戶提供全方位的服務。摩根資產管理執行董事、零售業務總監張嘉駒在接受採訪時表示，多元化是摩根資產管理的最大特點，無論是投資形式還是基金類別等，都可以滿足到不同客戶的需求。

目前，摩根資產管理在香港經證監認可的基金有接近100隻，擁有從單一投資市場基金、地區性基金、環球股票基金、債券基金、資產配置基金、到對沖基金等一系列的產品。而在認購方法上，投資者也可以選擇2000美金「一筆過」或者最低1000港元月供的形式。張嘉駒表示，投資基金不是一種「賺快錢」的方式，希望能夠幫助投資者建立起一個長期的投資計劃。

作為行業的領先者，摩根資產管理曾創下過多個第一：如第一隻越南零售基金，第一

隻拿到A股QFII配額的基金以及第一批得到證監認可的對沖基金，在市場尚未完全預熱時，摩根資產管理就已經掌握到這樣的優勢。



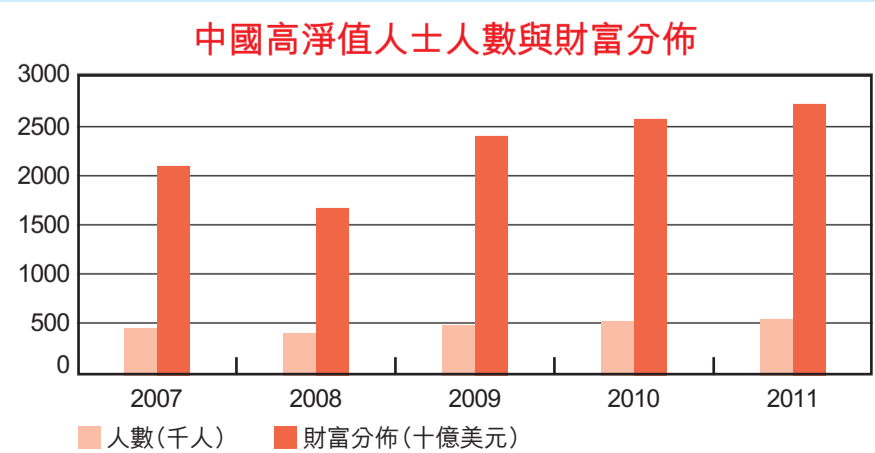
同時，作為一家全球性的資產管理公司，摩根資產管理在世界各地均駐有基金經理。張嘉駒表示，他們會利用這一廣闊的平台，定期互相交流各地的資訊，進行探討，並將信息整合提供給客戶。進行投資理財，獲得資訊固然重要，更重要的是如何對龐雜的資訊進行整理和解读。摩根資產管理定期會舉辦研討會，與客戶進行互動，向客戶傳遞第一手的資訊和解读，並細心聆聽客戶的想法與要求以便為其提供適合的服務。此外，摩根資產管理也積極打造網上平台，客戶可以DIY進行投資選擇，配合不同的年齡層次、生活方式。

據張嘉駒介紹，摩根資產管理的所有員工的薪水不與佣金和配額掛鈎，這使得其資產管理顧問在為客戶服務時可以用更加客觀中立的心態，完全從客戶需求出發，提供服務。

中國超富裕人士未來將倍增

據凱捷顧問公司(Capgemini)及加拿大皇家銀行(RBC)財富管理早前聯合發佈的《2012年亞太財富報告》顯示，2011年，亞太區的富裕人士數量首次超過全球其他地區。得益於中國與日本等大型市場的增長，區內的高資產淨值人士(指至少有100萬美元可供其用於投資的人士)數量達到337萬人。

日本是亞太區目前最大的單一富裕人士市場，2011年在區內所有富裕人士中佔54.1%。中國緊隨其後佔16.7%，再其次是澳洲。2011年三大市場佔區內所有富裕人士總數的76.1%，較2010年的74.4%略有增加。但由於歐元區危機持續，導致亞太區富裕人士可用於投資的財富總量下跌，其中區內的大部分成熟市場均現跌勢，尤其印度和香港大幅下跌。然而，區內仍有市場實現增長，令總跌幅限制在1.1%，亞太區可用於投資的富裕人士財富總額為10.7兆美元。



資料來源：《2012年亞太財富報告》

超富裕人士

在該類高資產淨值人士中，約有0.6%屬於「超富裕人士」類別，即可投資財富超過3,000萬美元，但該0.6%的富裕人士所擁有的財富佔區內富裕人士財富總量的24.5%。特別是在中國，據萊坊(Knight Frank)今年發佈的《財富報告2013》顯示，財富創造將在中國乃至亞洲繼續，到二零二二年中國的超級富有人數將增加一倍以上。

截至二零二五年，中國的城市人口預計將達到十億左右，且城市化的進程並未顯示出任何放緩的跡象。麥肯錫近期發佈的報告預測顯示，到2025年將有202個中國城市擁有100萬以上的居民。隨着城市的擴張，創造財富的機會也不斷增加，對超級富豪的數量增長預測也反映了這一點，尤其是在所謂的一線城市，比如北京、上海、廣州和深圳。未來十年內，上海的超富裕人士的人數預計將上升160%以上，達到3,704人，超過華盛頓哥倫比亞特區、巴黎和芝加哥。北京預計將實現130%的增長，使之超富裕人士人數在全球城市排名中位列第六。上述四個一線城市將擁有140多名億萬富翁，財富總額接近3,000億美元。

境外財富管理中心——香港

由於亞太區內富裕人士人數及財富不斷增長，財富要求日漸複雜，亞太區境外財富中心如新加坡和香港開始嶄露頭角。亞太中心對於區內的富裕人士而言具有地域鄰近、文化和語言相通優勢，而其中相當一部分人士非常希望將其資產留在本地。2010版的《亞太財富報告》就曾預測，2012年預期將有57%的亞太富裕人士資產留在本地，而在金融危機的高峰時期(2008年)，67%的資產都會放置在鄰近地區。

對於香港來說，其資本市場板塊已經相當成熟，令其可充分把握投資資金。因此，香港的資本市場為富裕人士客戶提供了更多投資選擇，並令投資(如中國內地企業的首次公開招股)更加方便，而這在傳統的境外財富中心往往比較困難。與此同時，香港可以對以人民幣計價的資產入帳，令中國內地的投資者更容易選擇香港。

此外，該報告還從客戶、公司及市場三個角度，引入多個參數，衡量香港、新加坡以及瑞士、盧森堡等地作為境外財富中心的吸引力。其中香港在金融保密性、富裕人士財富的增長、經商容易程度、資本市場的深度、金融中心的成熟度等多個方面都被評定為「高度吸引」。

但對於香港以及新加坡而言，缺乏精通業務的人才是在利用兩地作為境外財富中心崛起的過程中所面臨的最大挑戰。人才的短缺限制了各公司向數目不斷增長的客戶提供有效服務的能力，可能令富裕人士未獲得相應的服務或服務不充分。

優勢	挑戰
資本市場完善	缺乏必需數量之業務精通的顧問
進入中國投資的門戶	沒有單一的監管機構
稅務法律良好	對商業的監管不如新加坡友善(但正努力改善)
	富裕人士普遍傾向於交易而非全盤的財富管理服务

資料來源：《2012年亞太財富報告》