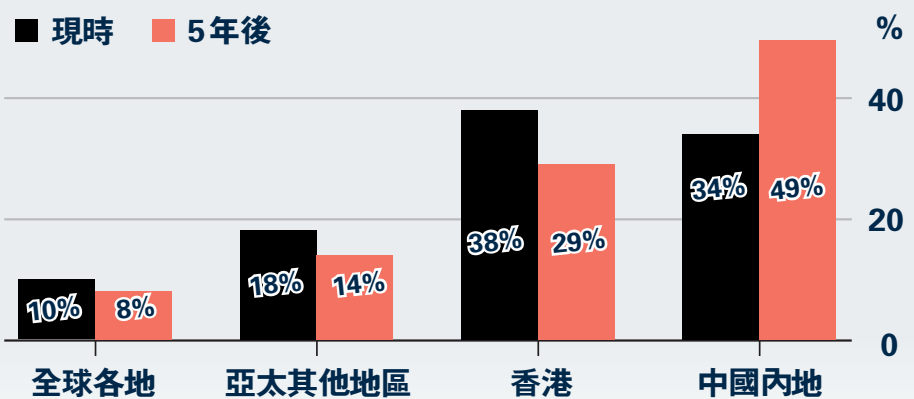


享互聯互通優勢 內地富豪成增長主力 港私人財管規模5年翻倍

香港文匯報訊(記者 蔡競文)香港私人財富管理行業的增長前景保持強勁。私人財富管理公會與畢馬威中國昨共同發佈的「2018年香港私人財富管理報告」指出,大部分受訪機構預計私人財富管理行業的管理資產總值(AuM)在未來5年將增加一倍,達到約2萬億美元(15.6萬億港元)。非銀行、精品顧問和財富科技公司將從傳統基金經理手中爭奪市場佔有率。

香港私人財管機構管理資產來源



註:圖表中顯示香港私人財管機構管理的各地資產比例
資料來源:PWMA、畢馬威中國



畢馬威中國報告指,大部分受訪機構預料私人財富管理行業的管理資產總值(AuM)在未來5年達到約15.6萬億港元。 資料圖片

報告顯示,接近80%的受訪機構同意內地是香港私人財富管理行業的主要增長動力,並預計於5年後(即2023年),49%的香港管理資產總值將來自內地。香港擁有通往及連接內地的獨特地位,可擔當「中間人」的角色,讓香港的私人財富管理行業持續受惠。當中,逾80%的受訪機構更強調股票市場交易互聯互通機制(滬港通及深港通)是香港的重要優勢。

亞洲日誕逾千名百萬富翁

全球銀行正在與香港本地機構展開競爭,香港被視為通往內地的門戶,並且在與紐約競爭億萬富翁最多的城市。Capgemini SE的數據顯示,2017年內地的百萬富翁數量超過120萬,整個亞洲每天要誕生近2,000位百萬富翁。

畢馬威中國香港銀行及資本市場主管合夥人馬紹輝表示,香港私人財富管理行業的資產管理總值在未來5年將增加一倍。為把握當中的機遇,財富管理人員需要未雨綢繆,為迎接未來市場趨勢作好準備,並提升相關技術和執行長遠的人才策略。「內地的致富速度特別快,但整個亞洲更加普遍。香港作為一個財富管理中心,處於有利的地位,可以抓住更多新財富湧現,需要管理的機遇。」

報告又稱,家族辦公室及新一代的客戶亦獲列為香港未來私人財富管理行業的第二及第三重要的增長動力。逾40%的受訪機構指出,家族辦公室將會是推動未來增長的

重要業務來源,同時,隨着財富向下一代轉移和數碼轉型的趨勢下,吸納新一代私人財富管理客戶無疑是另一增長領域。

金融科技需進一步強化

無可否認,新科技能有效提升效率及滿足下一代客戶的需要,並帶領私人財富管理行業轉型。逾半(54%)受訪者認為香港目前的金融科技方案未能滿足客戶需要,為應付此問題並作好準備應對新進企業帶來的競爭,業界計劃於未來2年在科技及數碼解決方案方面作出重大投資。

客戶引導(Client Onboarding)及監管所帶來的挑戰對行業的營運成本及客戶體驗帶來重大影響。受訪機構表示,銷售規範(100%)、認識你的客戶(Know Your Client)/打擊洗錢(AML)(95%)及增加稅務透明度(61%)為投放最多資源的監管範疇。調查亦顯示,為應對上述問題及挑戰,業界正投放更多資源到相關程序及技術。

私人財富管理行業發展蓬勃,促使業界就人才招聘及挽留加強關注。三分之二(66%)的受訪者認為「人才有限」乃最大的掣肘,當中客戶經理人才空缺情況最為嚴重(76%)。與此同時,業界亦積極招攬合規專家(53%)及產品專家(53%)協助客戶經理推動增長及減低行業風險。此外,為應付不斷增長的高端客戶(包括來自家族辦公室)及全權委託資產管理的需求,客戶經理亦需要持續提升技能。

匯控搶攻亞洲私銀市場 5年擴軍2/3



Peter Boyles指,亞洲是私人銀行未來獲利的關鍵推動力。 路透社

香港文匯報訊(記者 蔡競文)私人財富管理市場是塊「大蛋糕」,為本港業界帶來大量商機。據路透社消息,匯控計劃5年內將亞洲私人銀行部門員工人數增加三分之二,8年內實現客戶資產規模翻番。該行着眼於提高在內地這個全球發展最快的理財市場的市場份額。

競逐離岸資產市場份額

報道稱,匯豐旗下全球私人銀行業務管理了3,300億美元的客戶資產,其中亞洲

客戶就佔了39%,使其成為匯豐的最大單一市場。該行並計劃在2025年前將亞洲客戶資產擴大一倍。該行私人銀行亞太主管Siew Meng Tan表示,匯豐擴大其在香港和新加坡金融中心的業務,同時競逐內地離岸資產市場的更大份額。

Siew Meng Tan又透露,匯控的亞洲私人銀行部門將在2022年之前增加700名員工。而在2017年底,員工數為1,100名。增員將增加各種崗位的人手,比如客戶關係經理、產品專員和家庭財富規劃師。

「亞洲是私人銀行未來獲利的關鍵推動力……即使在艱難時期,亞洲也一直是公司增長的推動力,並一直保持獲利。」匯控全球私人銀行業務執行長Peter Boyles表示,「我們在2017年其實實現了多年來的首次年度增長,無論從管理資產規模還是淨利角度而言都是如此。步入2018年,我們仍持續取得進展。」

亞太經濟增長跑贏全球

有分析指出,亞洲因有較高的經濟成長率、薪資快速增長以及創業者生態系統興旺使得產生富有客戶的速度比西方國家快,因此成為全球資產管理公司廝殺的主戰場。根據凱捷的2018年全球財富報告,在全球高資產淨值人士中,亞太地區就佔了34%,領先北美。這些富裕人士的可投資性資產為100萬美元或以上。

匯豐於2015年承認,其瑞士私人銀行業務的合規管理與控制在直至2007年的時期內有所缺失。自那時以來,該行採取了多項重大舉措以推行全球標準與提高稅務透明度。私人銀行業務在過去幾年收縮了業務範圍,並停止對部分客戶的服務,以着重關注合規管理與獲利能力。該項業務2017年對匯豐經調整的全體營收僅貢獻了逾3%。

財金界分享慳錢心得

如果你10歲生日,收到10萬元作為生日禮物,你會如何運用?抑或會像青年發展委員會副主席劉鳴煒,將10萬元全放銀行的佛系理財方式?銀行公會昨與香港小童群益會舉辦理財互動劇場啟動禮,邀來多位財金界人士分享理財新哲學,一向予以「數口精」印象的銀行界高層則呼籲青年人多執屋及認清消費目標,避免銀包錢財不翼而飛。



銀行公會昨與香港小童群益會合辦「理財互動劇場2018」,並將於全港18間中小學上演連串創意劇場。

名人教理財

文:記者 馬翠媚
圖:梁祖彝攝

匯豐施穎茵:自小已是「格價專家」



香港銀行公會主席兼匯豐香港區行政總裁施穎茵指,養成良好儲蓄習慣非常重要,無論儲蓄銀碼有多少,最重要是自小建立儲蓄觀念,並做到老生常談的「應使則使」。她認為若市民每次購物前都先退後一步,認真想清楚購物的需要,以及為產品「分類」,即不需要的放下、需要的留下,料將大大減少不必要的消費。

「應使則使」聚沙成塔
施穎茵透露,自小與婆婆同

住,通常由自己負責添置物品,因此她自小已是「格價專家」,知道哪裡購物最便宜,她指雖然購買每件產品可以節省的金錢並不多,但都是相信終有天可聚沙成塔。

她又指,現時不少銀行都歡迎低至11歲的小童開設儲蓄戶口,大部分銀行對這類戶口要求較少、靈活度高,父母可培養子女建立負責任的理財觀念,教導孩子可利用儲蓄戶口存起利是錢等,待子女日後在人生不同階段都可迎合不同理財需要。

政務司司長張建宗: 隔夜餸照食 白飯魚穿爛才棄



曾指熱愛工作從不放年假的政務司司長張建宗昨分享個人獨得理財心得,形容「消費不等於浪費」,又憶述他小時候「慳家」經驗,包括「連一對白飯魚穿爛才會丟棄」、「隔夜餸照食不要浪費」,勉勵時下小朋友及年輕人「應使則使」。現時月薪超過30萬元的他又稱,每月他會預留部分薪酬作儲蓄,籲年輕人先儲蓄後消費及做到量入為出。

張建宗強調,小朋友最重要是及早養成儲蓄習慣,相信時間可「積少成多、聚沙成塔」,籲市民切勿低估銀行複息效應,又叮囑年輕人避免跌入過分消費陷阱,同時避免作無謂或過分借貸,他亦提醒市民需要養成每月準時「還卡數」的習慣。

中銀龔楊恩慈:多執屋可減少消費



中銀香港副總裁龔楊恩慈表示,家庭教育對小朋友理財觀念有重要影響,又分享個人經歷,指在媽媽自小教導下,從小時候已有儲蓄習慣,特別是每年過新年時都收到不少利是,她都會通通將其儲起,而媽媽亦曾囑咐她「大個後只要努力工作,就可獲得收入」,她認為家長不妨從小灌輸理財知識,相信有助加強孩子對錢銀的概念。

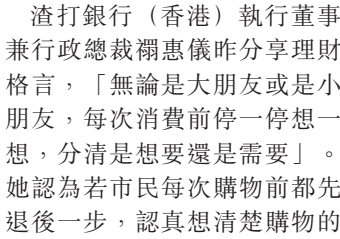
集中注意力 免受廣告誘惑

龔楊恩慈又指,購物可以是一種興趣

及減壓方法,但消費時必須克制自己,而綜合經驗之談,是盡量以目標為本的購物方式,避免不必要消費。她以現時年輕人流行的網購為例,指若果想購買一件物品時,就直接按到購買該件物品的頁面,其間要集中注意力,避免受任何廣告吸引,以免購入更多不必要的產品。

而除了節流外,原來「開源」亦十分重要,龔楊恩慈就呼籲青年人可多執屋,「相信一執屋下,就會發現原來很多產品自己已有」,她就以女生最愛的唇膏為例,各大品牌經常推出新顏色,令女生趨之若鶩,但如果可多執屋,就會發現原來自己已有很多顏色唇膏,因而避免重複購買已有物品。

渣打禰惠儀:分清「想要」還是「需要」



渣打銀行(香港)執行董事兼行政總裁禰惠儀昨分享理財格言,「無論是大朋友或是小朋友,每次消費前停一停想一想,分清是想要還是需要」。她認為若市民每次購物前都先退後一步,認真想清楚購物的需要,以及為產品「分類」,即不需要的放下、需要的留下,料將大大減少不必要的消費。



禰惠儀又以時下日新月異的手機產品配件為例,指現時不少產品都標榜具有各式各樣的新功能,如部分手機配件聲稱其充電時間較快等,消費者入手前宜先了解有關功能,考慮清楚有關功能是否自己需要,以及日後會否用得上有關功能,抑或只是純粹貪新鮮想試,如是最後者的消費則可則則免。