

中國銀行（香港）私人銀行

發揮集團及地區優勢 積極拓展東南亞市場財富管理及家辦業務

隨着超高資產淨值（UHNW）客戶對私人銀行服務的要求持續提升，今年再度在「香港經濟日報企業大獎」中榮膺「傑出財富規劃私人銀行」的中國銀行（香港）私人銀行（下稱中銀香港私人銀行），除以度身訂造之一站式綜合財富管理理財方案及專屬管理團隊為客戶提供資產管理服務，更時刻緊貼市場發展，與時並進，於不同層面優化服務，獲眾多客戶的信任及支持，一同並肩前進，達以至財富傳承的目標。

中銀香港私人銀行甘宇文表示，該行憑藉中銀香港全牌照銀行之優勢，並結合集團境內外分行之強大網絡及實力，配合私人銀行獨創「1+1+1」之服務模式，為客戶制定全方位的一站式個人化服務，配備專屬管理團隊跟進每位客戶的私人銀行、零售銀行及企業銀行之理財需要，協助客戶管理各方面的資產以及財富規劃所需，以超級聯繫人的角色，為客戶個人、家庭，以及其企業提供全面的綜合金融服務。

「以投資組合管理為例，由私人銀行客戶經理及投資顧問組成之個別客戶專屬團隊，以多對一的形式深入了解不同客戶之財富管理需要及目標，並全面評估他們風險承受能力，確保為他們建構最理想合適的專屬理財方案，於風險取向與回報期望之間取得最佳平衡，助客戶於不同外圍環境及市況下，均能盡握市場先機，達成策略性短期目標，長遠而言達致財富增值及傳承的目標。」

拓展家辦業務 積極吸納東南亞客戶

自去年政府於3月公布《有關香港發展家族辦公室業務的政策宣言》，並推出八大政策措施後，中銀香港私人銀行已即時成立家辦項目工作小組，召集不同專業單位從客戶拓展、產品及服務開發以及基礎能力建設三方面全力拓展家辦業務。

「我們於去年6月已成為首批政府家族辦公室服務提供者網絡，透過與各相關專業服務領域的團隊組成聯盟，共同積極推動境內外家族落戶香港。」甘宇文稱，期間該行推出多項具體措施，包括聯同香港特區政府投資推廣署香港家族辦公室（FamilyOfficeHK）、專業會計師事務所、專業保險及信託顧問業務夥伴等，安排專家出席內地以及東南亞不同的家族辦公室講座活動，聯乘各專家為有興趣成立家辦之客戶提供可行方案及資訊。」

五年規劃具成效 把握大灣區機遇

談到中銀香港私人銀行五年規劃「私行2.0」計劃之進程，甘宇文形容整體開始步入收成階段，計劃期間經營收入年化增長率亦持續高於15%以上；而客戶人數自2023年通關後亦增速顯著上升，獲客來源有效拓展至內地多個省市和東南亞各國。「產品方面，『私行2.0』期內曾推出多隻市場獨家額度基金、第三方掛鈎基金綠色票據，並引入多家保險和信託合作夥伴，為客戶提供更多投資理財之項目選擇。平台方面，亦緊貼科技發展，持續檢視及優化流程，如以科技賦能推動數字化轉型，提升手機銀行、客戶互動等數字化能力，為客戶帶來更便捷之理財新體驗。」

前瞻未來，甘宇文預期，香港高淨值客戶市場的發展前景，將繼續呈現積極向好的趨勢，除建基於香港在粵港澳大灣區擔當重要角色，為財富管理業務帶來增長點外，政府早前推出不同的稅務優惠、輸入人才等多方面政策，皆可望為本港以至區內高端客戶市場帶來更多機遇。

他續說，作為世界領先的國際金融中心，香港實行資本自由流動政策，為高淨值客戶提供多元化的投資渠道和豐富的金融產品，同時能輕鬆進行跨境投資和資產配置，這些優勢非亞洲區其他國家及地區所能全然取代。「植根於香港的中國銀行私人銀行亦將憑藉集團雄厚實力、品牌客戶資源及經營優勢，全力推動高質量發展，為私人銀行客戶持續創富增值。」

例如，去年11月中銀香港私人銀行聯同專家團隊出訪印尼雅加達，到訪印尼企業家協會（APINDO），就政府政策、稅務規劃、財富傳承等議題向不同境內外家族進行介紹，並以多對一的形式，直接為有興趣成立家辦的客戶提供度身訂造的建議及解決方案，吸引當地潛在之家族大戶落戶香港。

中銀香港私人銀行至今已成功吸引多個本地、內地、東南亞以至歐洲家族開立賬戶，客戶拓展工作取得一定成效。「我們未來將繼續研究推出更多專屬的產品及服務，並持續開發及提升家辦系統，為客戶提供更優質的家辦服務，吸引更多家族辦公室客戶以香港為基地，落戶香港。」



▲ 中銀香港私人銀行總經理甘宇文喜見團隊再奪「傑出財富規劃私人銀行」殊榮，未來將繼續憑藉集團雄厚實力，配合品牌客戶資源及經營優勢，全力推動高質量發展，為私人銀行客戶持續創富增值。

