

新时代，新布局

超高净值家族如何重塑具韧性的财富蓝图



目录

导言	02
执行摘要: 传承的新理念	04
第1章: 策略性重新布局	06
第2章: 管治架构的优势	12
第3章: 面临压力的传承	18
第4章: 科技与新生代优势	24
结语: 建立可适应性财富架构	30

导言

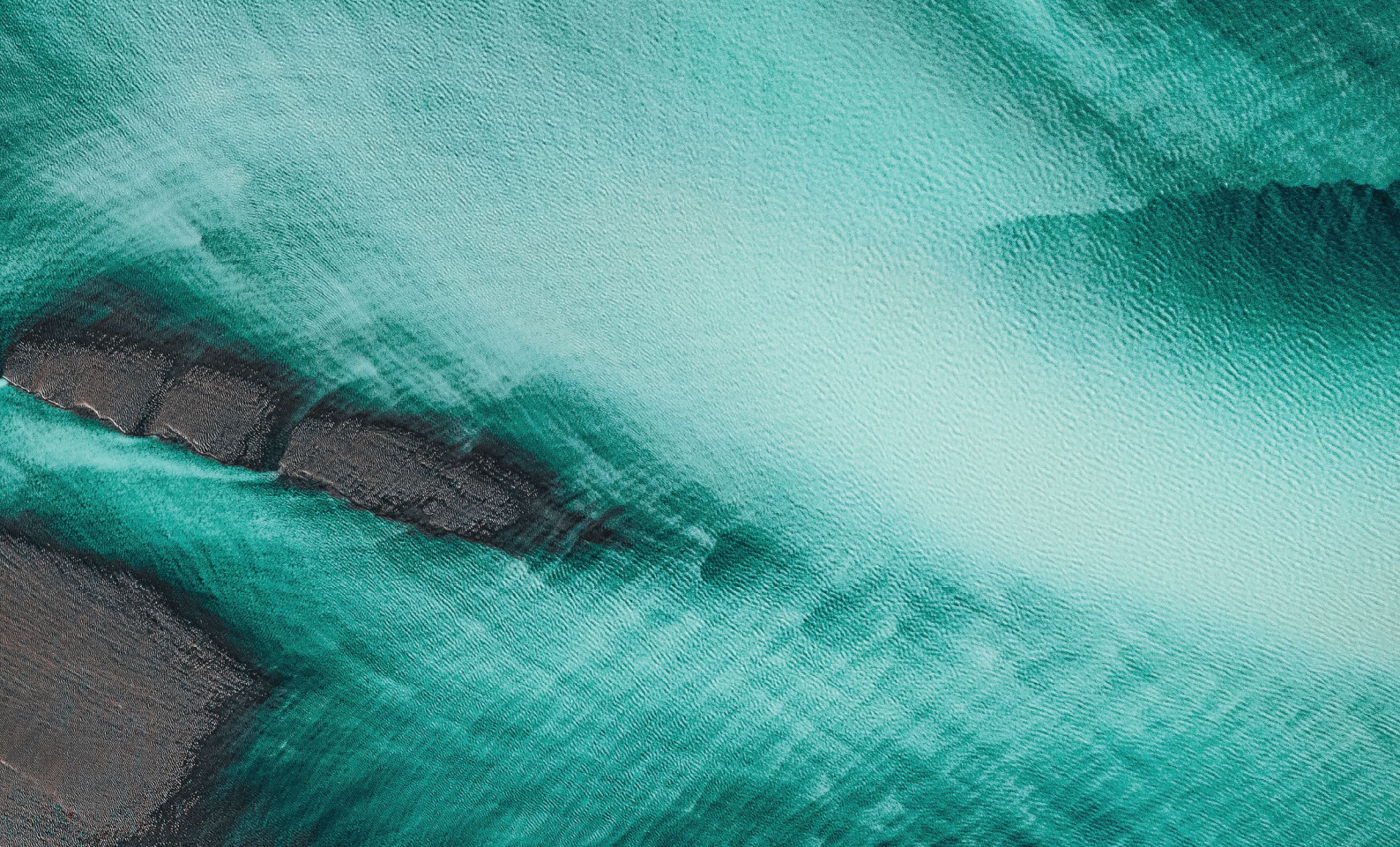
对全球大部分富裕家族而言, 关于投资、管治与财富传承的讨论正变得愈加复杂。我们最新的研究显示, 近四分之三(74%)的家族办公室(简称“家办”)专业人士观察到家族成员之间的分歧有所上升。

财富管理策略正面临诸多挑战。地缘政治不稳、数字转型加速、社会价值重塑, 皆为传统财富管理模式带来前所未有的压力。家族不止思考如何管理资产, 而是如何在急速变动的格局中守护并重塑财富版图。

然而, 变局同时带动创新。面对不确定性, 越来越多家族正在重新思考其传统的统一治理与承传构架, 并重新审视家办的选址策略; 同时积极探索如何提升新世代的参与度, 及引入崭新的决策与运作流程。

本报告以环球研究为基础, 对象为超过300个超高净值(ultra-high-net-worth, 简称UHNW)家族及其顾问, 辅以深度访谈。调查结果显示一场深刻的重新定位正在发生: 54%的超高净值家族正考虑重新为家办选址, 87%认为更完善的传承规划(尤其涉及跨境资产)可为家族节省巨额成本, 76%的家族表示愿意采用人工智能(artificial intelligence, 简称AI)工具来辅助财富决策。

这些趋势共同指向一种新方法, 我们称为“可适应性财富构架”(Adaptive Wealth Architecture)。这一构架具备敏捷灵活、专业化及技术赋能的特征, 旨在将风险、摩擦与不确定性, 转化为长久的家族韧性。



“ ”

我们已从财富保全的年代, 走入财富定位的时代。

具前瞻视野的家族正重新审视整个财富生态: 财富放哪里管理、架构如何治理、决策由谁制定。这不仅是管控风险, 更是在充满不确定性的时代, 为家族建立韧性。



Raymond Ang

渣打私人银行全球主管及
大中华、北亚财富管理与零售银行业务主管

执行摘要

传承的新理念



本研究突显四项主导趋势：

01

家族正展开策略性重新布局

- » 超过一半 (54%) 的家族正考虑在今年迁移其家办所在地。
- » 选址策略并非仅是防御性选择。数字安全与网络风险、地缘政治稳定性及寻找专业人才被列为最主要的短期考察因素。

02

管治架构有助家族保持一致性

- » 定期检视家办管治架构的家族, 明显对其适应变革的能力更具信心。
- » 约四分之三的家族会在慈善公益及解决冲突时作出个人判断, 惟有效的管治构架能帮助家族确保决策目标与其价值保持一致。

03

传承正面临压力

- » 84% 的家族成员认同下一代参与是必须的, 但仍有三分之一对当前下一代的参与程度不满意。
- » 规划不周可能代价不菲: 87% 的家族相信若加强传承规划, 尤其涉跨境资产, 能为家族节省以百万美元计的财富。

04

采纳科技与倾听新生代的意见带来竞争优势

- » 超过四分之三 (76%) 的家族表示愿意采用人工智能 (AI) 辅助其投资决策, 同时保留人性化的整体判断。
- » 年轻一代倾向更有策略地运用科技, 而且他们的意见被倾听: 81% 家族掌舵者认同下一代的观点对家族未来发展至关重要。

以上趋势均指向一种新的财富传承理念。家族重新思考其运作架构, 并且提升财富韧性已成为衡量成功的全新准则。

第1章

策略性重新布局



选址， 如今极具战略意义

传统而言，家族喜欢以靠近家人、具吸引力的税务制度及成熟的金融体系为家办选址的主要考虑因素。时至今日，选址考虑受到更多因素影响。网络安全、地缘政治稳定性及专业人才资源的重要性，正日益提高。

“家族办公室的所在地可带来策略上的优势。”渣打环球私人银行财富规划及家族财富顾问环球总监 Mike Tan 表示，“家族办公室掌握大量敏感的财务及个人资料。具备严谨监管保障、完善专业支持网络及先进数码基础设施的司法管辖区，不但能提供更高程度的保障，长远而言，亦有助吸引可协助保护及增长家族财富的优秀人才。”

司法管辖区的竞争优势

54%的家族正考虑于未来12个月内把部分家办迁往其他国家, 代表他们的策略思维正在转变。整体受访者以地缘政治稳定(48%)及通胀(41%)为主要短期顾虑, 正在考虑迁移家办的家族有其前瞻性的关注: 他们最关注的三大因素为网络安全(36%)、地缘政治稳定(28%)以及财富管理人才(26%)。这显示迁移办公室不只是防御性措施, 而是提升家族韧性与多元化的重要策略。

54%

的家族正考虑于未来12个月内将家办迁往新的国家。

前瞻未来冲击

正考虑迁移家办的家族预期市场波动 (25%)、关税变动 (23%) 及监管变化 (20%) 于未来三至五年内会日趋加剧。

监管问题是受访者面对的主要挑战。一名杜拜 (或称迪拜) 的家办行政总裁表示：“近乎不断变动的监管环境就像一头行走的巨兽，为家族办公室带来极高风险，需要持续关注。”

另一名香港的家办行政总裁补充：“当全球进入去国际化及倾向保护主义时，我们预期不断转变的税务环境会成为更大的顾虑。我们正积极检视家族在多个司法管辖区的风险敞口。”

各地针对免税收入及资本收益的政策走向，正好体现这种紧张局势。目前，位于阿联酋某些自由区的家办的合资格收入可享零税率优惠，而香港的家办亦可享利得税宽减，两者均需符合特定条件。同时，如符合相关要求，新加坡会为由新加坡境内基金经理人 (包括家族办公室) 管理的基金工具提供税务豁免。尽管这些优势极具吸引力，然而政策突然改变可能对财务带来极大影响。



图1: 在未来三至五年内, 您最担心哪些发展会影响到家族财富?

(子样本: 计划于未来一年内迁移家族办公室的受访者)



您的家族已为未来做好准备吗？

预计到2030年，财富管理的地域版图会迎来截然不同的变化。家办选址不仅关乎避险，更是关乎为您的家族在不断演变的金融版图上，重新确立长线的定位。那些优先考虑数码成熟度、监管韧性、及接通机遇便利度的家族，将拥有更强的竞争优势。

思考重点：评估选址的三个关键问题

01

当地的数码及金融体系发展有多完善？

02

当地有没有让我们开拓新市场所需的专才？

03

当地的监管或税制会否影响家族的财富转移或长远规划？

第2章

管治架构的优势



家族纷争越趋频繁

近四分之三 (74%) 的家办专家表示, 市场波动令家族冲突有所增加。这种情况并不代表家族运作失效, 而是反映家族正在与现代财富管理的复杂性角力。

有效的家族管治是建立韧性的关键支柱。那些强烈认同会定期检视家办管治架构的受访者, 对其家办具备能力应对未来三年变化的信心, 较其他家族成员高出

↑ 8个百分点

对其家办的整体表现的满意度较其他人高出

↑ 6个百分点

这里的讯息非常明确: 冲突并不构成动荡或弱化; 重点在于家族如何应对冲突。

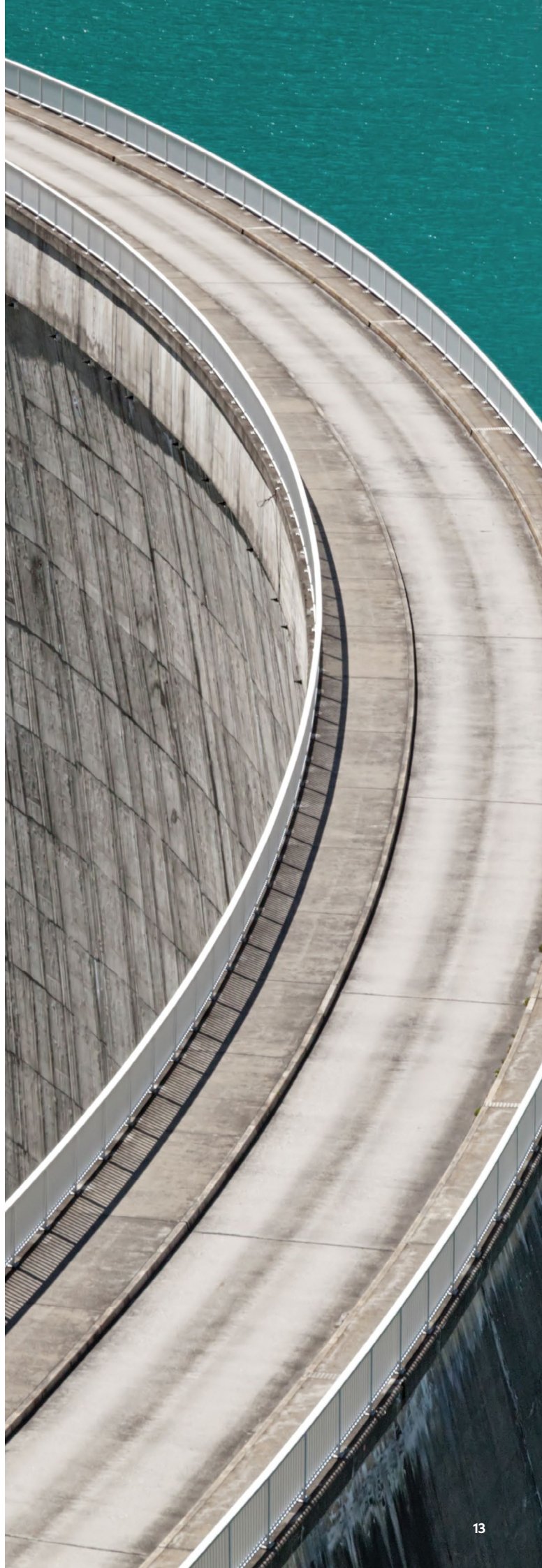
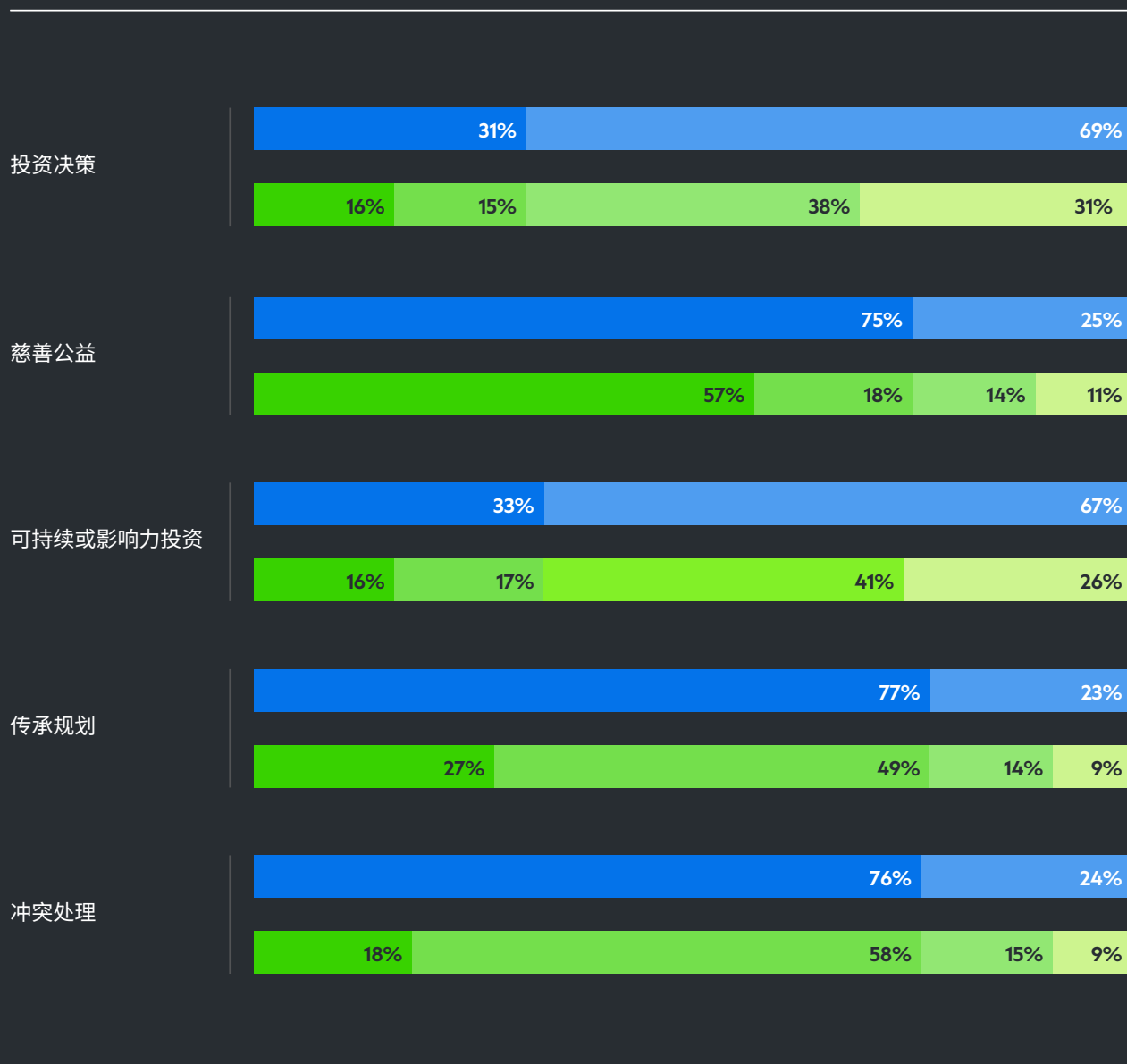


图2: 当需要为财富管理做决策时, 以下哪种方式最能描述您家族/客户所采取的方式?



- 决策主要基于个人判断
- 决策主要采用制度化方法
- 大部分决策基于个人经验及观察
- 决策主要基于个人观察与经验, 但我会寻求专业意见作辅助
- 决策主要基于数据分析、专业建议及市场研究; 个人判断或意见只在适用时参考
- 决策主要采用制度化方法 (专业建议、数据分析、结构化流程、框架及专题会议)

专业化管理带动信心

我们的研究显示家族在投资决策方面大多采用制度化方式。约三分之二的家族表示其传统投资(69%)及影响力投资(67%)选择主要以数据及外部专业建议为依据。而且,家族亦对家办在这方面提供支持的能力充满信心:86%的家族成员信任其家办能于未来三年持续适应瞬息万变的市场环境,而85%则表示满意现时家办的财富管理表现。

“家族掌舵者现在更能在投资决策上大大减少个人偏见。”一名杜拜(或称迪拜)家办的行政总裁表示,“我们大量应用定量分析使投资组合有强劲表现,让他意识到过分依赖定性决策的风险。”

这种日益提升的务实态度亦延伸至影响力投资,这类投资除了需要符合法规、达到目标回报外,更要提供可量化的成果。

一名香港家办的“千禧世代”家族接班人表示:“我们对可持续投资的兴趣,很大程度基于家办在这类投资取得的亮眼回报。其带来的广泛影响对我们而言更是额外收获。”

即使是较为保守的投资组合也正在出现转变。一名杜拜(或称迪拜)家办、属“沉默世代”的家族掌舵者表示:“家族办公室正在积极寻找低排放的替代投资,以补充我们的化石燃料控股业务。这是由商业及监管压力所驱动,并非情感上对绿能的热忱。”

要捕捉机遇,尤其在快速增长的资产类别(例如私人信贷),家族正寻求外部专家的协助。“我非常渴望为家族办公室引入更多外部、独立的专家顾问”一名在香港的家族接班人表示,“近期我们有两项投资出现问题,全因我们欠缺了对投资的实际内容和潜在价值的第三方观点。”



价值观依然重要 — 但架构才是关键

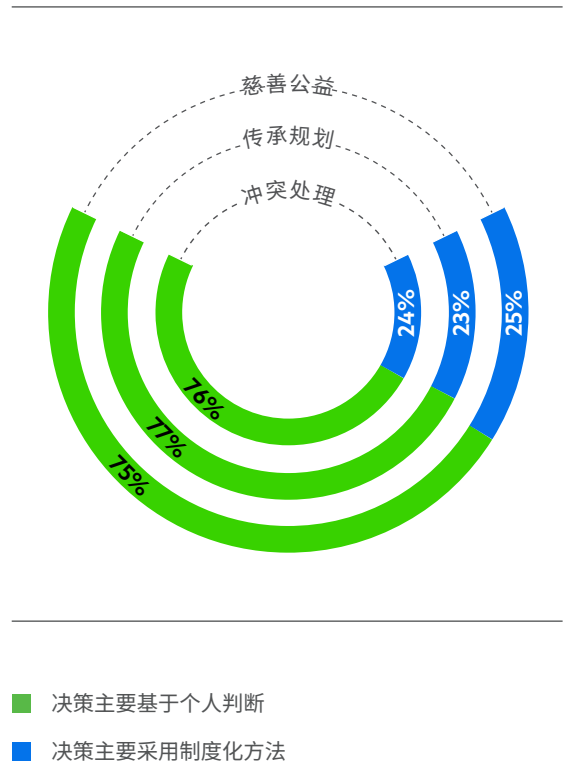
并非所有决策都以数据为依据。慈善公益 (75%)、传承规划 (77%) 及冲突处理 (76%) 仍主要受个人价值观主导。然而, 家族正在利用管治架构及专业建议, 将价值观转化为具体行动。

正如 Lansberg Gersick Advisers 的合伙人 Nicolas Hollanders 所解释: “大家开始意识到即使慈善公益也可能需要一套与家族企业其他部分更紧密契合的决策制度。”

结构化运作能够提供稳固的根基, 同时无须妥协家族的价值观与利益。“今时今日的慈善公益, 尤其是年轻一代, 正在寻找更大胆的方式去支持气候、公平及科技等影响时代的议题, 从而造福社会。我们的职责是提供结构化的支持、富有远见的洞察以及广阔的人脉资源, 将资本转化为真正的影响力。”渣打环球私人银行亚洲区慈善事务执行董事 Scott Chang 表示, “这样, 家族就能从 ‘捐款’ 提升至 ‘塑造传承’ 这个层面了。”

家族管治正从一种防御性保障措施, 逐渐演进为积极推动家族韧性、敏捷灵活性及长远传承的动力引擎。从资本配置到慈善事业, 家族管治为高效决策提供框架, 进而强化家族价值及影响力。愿意接受这种转变的家族, 不只能更有效地处理冲突, 更可将冲突转化成持久的优势。

图3: 当需要为财富管理做决策时, 以下哪种方式最能描述您家族/客户采取的方法?



您的家族已为未来做好准备吗？

管治正从后台职能转变为策略性的支柱。拥有专业架构的家族能够更快作出决策，对投资更具信心，并实现更紧密的代际协调。

思考要点：检视家族管治的三个问题

01

现行的家族管治架构能否反映我们今日的目标与价值？

02

家族内是否存在需要透过制度化方法介入而解决的矛盾点？

03

我们的财务决策是否有可靠的数据与分析作依据？



第3章 面临压力的传承



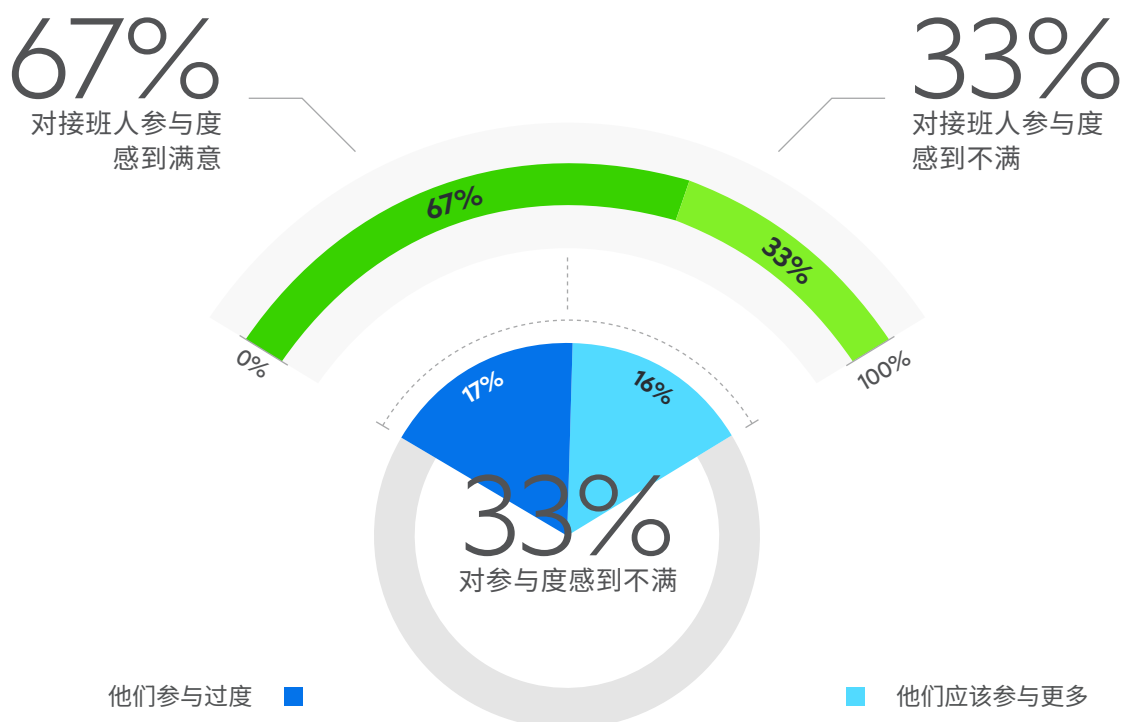
为下一代参与, 建立清晰进程

传承规划是家族管治的终极压力测试。大多数家族成员(84%)认同下一代的洞察非常重要,但当中三分之一对目前的参与程度感到不满。在这些感到不满意的受访者中,约一半认为接班人的参与度不足,另外一半则认为参与过度,可见如何取得平衡是一大挑战。

- » 与下一代家族成员相比,家族领导成员更加期望(高出11个百分点)接班人能参与更多家族财富管理决策。
- » 然而,下一代的家族成员受访者跟家族领导成员相比,更倾向认为自己在家族决策中已经有相当的参与度(72%对57%)。

图4: 您的家族接班人在财富管理中有多少参与度?

(子样本: 仅限家族成员)





一名香港家办的行政总裁表示：“家族的分歧主要源于世代差异。家族管治能鼓励年长一辈跳出‘没坏就别修’的固有想法。”

年长一辈拥有经验与延续性，而接班人则带来新点子和新思维。好好善用这种多元性，能加强业务策略和巩固家族关系。当然，仍需有必要的规则，确保各种观点能够以富有成效的方式加以引导。

高效的管治框架能为下一代在决策中提供有序、清晰的参与路径。Family Lagacy Asia 独立顾问 Christian Stewart 表示：“回归基本的管治有助于确保您的决策具备基本的专业性，而并非让某位家族成员因为‘心血来潮’而提出随性的点子。”

“家族议会、专项小组及观察员角色，都能为年轻一辈家族成员提供积累经验的机会，让他们在适当时候肩负重任。”渣打环球私人银行 Mike Tan 补充，“这些机制提供教育及逐步承担责任的途径，有助于下一代建立信心，亦不会对商业决定构成影响。”

富前瞻性的跨境规划， 重中之重

超高净值家族及其资产正变得日益全球化。跨境资产管理成为家族高度关注的议题，在我们的研究当中占87%的家族认为，在跨境资产管理方面实践更完善的传承规划，于下一次财富交接时可节省数百万美元。

“跨境问题几乎存在于每一单主要交易，即使慈善公益亦然。”渣打环球私人银行Scott Chang指出，“以中国和印度为例，对来自境外的慈善捐赠有非常严格的规定。当欠缺合适安排，可能动辄用上几个月才能处理好一笔捐款。”

当家族成员分散在不同司法管辖区，则会迎来更大挑战。“跨境交易可以极具挑战性，尤其各地的规例可能相互矛盾或富竞争性。”一名杜拜（或称迪拜）家族办公室的资深成员表示，“约三分之一的家族成员居于海外，因此财产分配安排要格外谨慎。”

这种复杂局面令外部专业支持更不可或缺。“家族办公室在跨境事务上为聘请外部顾问投入大量资金。”一名在杜拜（或称迪拜）设有家办、属“沉默世代”的家族成员指出，“某些国家的税务环境正变得不太友善。”

87%

的家族在我们的调查中表示，跨境财富实践更完善的传承规划，在下次财富交接可节省数百万美元。



传承规划须持续进行

传承规划经常被视为单一的法律程序，而不是一个持续进行的过程。面对市场、监管法规及家族情况不断变化，当规划真正启动之际，可能已变得不合事宜。

一名在香港设有家办、属“婴儿潮世代”的家族成员，描述其家族在高度不确定性的情况下采取的严谨做法：“我们即将把传承规划交予家族内部审视，之后交由家办执行和跟进。现时全球环境强调未雨绸缪，我们要为两年前根本不存在的问题作好准备。”

要把传承规划由一纸文件转化成具生命力的制度，需要周密的支持。一名在新加坡设有家办、属“婴儿潮世代”的家族主导成员补充：“我们目前大致在未来规划上保持一致性，但展望未来，我们将需要采用更制度化的方式，以避免内部分歧。我们家族办公室的行政总裁在实施这项计划方面担当非常重要的角色。”

引入外部调解人，可令家族讨论保持中立性、客观性和结构性；有助传承规划能够兼顾“法律文本”和“法律精神”。“法律文本”界定承继安排与相关条件；“法律精神”体现在家族宪章中，阐述家族的意图、价值与原则。平衡两者有助提升传承顺畅度，并减低争议和误解的风险。

您的家族已为未来做好准备吗？

要确保传承规划符合目标，规划必须适时更新。及早让下一代预备承担决策责任、并定期检视规划的家族，更能有效为未来财富作好长远保障。

思考要点：检视传承规划的三个问题

01

我们上一次全面检视传承规划是何时？

02

家族或业务分布有否令我们面对跨境风险？

03

年轻一代的家族成员具备作出可靠财富决策的知识与技能吗？



第4章

科技与新世代优势



决策模式的转变

人工智能等先进科技正在重塑家族的决策方式，并弥合代际观念的差距。超过四分之三 (76%) 的家族表示在人为监管的前提下，他们会信任人工智能做出的财富管理决策。

这反映了一个策略性转变。科技不再视为纯粹支持营运 — 而是逐渐成为决策过程的核心要素。

“我们已经来到一个转折点。”渣打环球私人银行 Mike Tan 表示，“家族愈发重视科技为策略性财富管理伙伴。人工智能除了支持行政流程，亦用于提升投资组合的管理，并用以识别及预测风险。透过糅合指令周期及广度，结合有经验的决策者的直觉与严谨，体现人工智能的真正价值，并非取代人类，而是强化人类的判断。”

76%

的家族表示在有人为监管的前提下，他们会信任人工智能参与财富管理决策。





新世代的声音， 是变革的催化剂

新世代家族成员正在引领这股变革力量。相较于家族掌舵者，下一代成员对人工智能的信任度高出8个百分点，反映他们更相信数码工具能提升家族业务。

他们抱持的开放态度不限于管理层面，更延伸至新的增长来源。“X世代”及“千禧世代”家族成员相比“沉默世代”及“婴儿潮世代”，更倾向支持在数字资产上作出策略性投资，研究显示高出6个百分点。此外，他们亦较长辈成员更重视运用先进科技作为中期财富关注要点，比例高出近20个百分点。

更关键的是，新世代的观点并非无关紧要，他们的声音对决策越来越有影响力。十个中有八个家族掌舵者表示新世代想法对家族持续发展非常重要，超过十分之九(94%)的家办专业人士亦表示认同。

10分之8

的家族掌舵者表示新一代想法对家族持续发展非常重要。

家族办公室的 策略机遇

聆听年轻一代家族成员,尤其涉及科技范畴,能为家办带来策略优势。积极鼓励下一代参与家族事务的家族,对家办当前财富管理满意度高于平均(分别是92%对比85%)。信赖科技亦同样有正面效果:信任人工智能的家族,对其家办管理的满意度同样高于平均(分别为91%对比85%)。

这种优势会延伸至未来。对相信家办有能力于未来三年成功应对新的需求和发展的响应,支持新世代声音的家族为94%,和采纳人工智能的家族为89%,都高于平均的86%。

我们的访谈显示家办正积极推动新一代家族成员采用科技为核心的方式。“更有效地应用科技,尤其人工智能,能够带来回报。”一名在香港设立家办的新世代成员分享,“现在,我们的家族办公室主要采用逐宗交易方法,若将更广泛层面的科技融入决策流程,相信成效会大幅提升。”





圖5: 您满意您的家族办公室在财富管理方面的表现吗?

(子样本: 表示认同的受访者)

平均



鼓励新一代参与的家族



财富管理决策时信任人工智能的家族



要掌握这个优势, 家办必须确保他们具备合适的专业能力。另一名在杜拜(或称迪拜)设立家办的接班人补充:“我们一直与外部顾问合作, 协助我们掌握科技领域的风险与机遇。这已对我们的风险管理带来正面影响, 我们现正考虑将这些外部专家纳入办公室中, 我们视此为真正的投资机会。”

在家族寻求于越趋碎片化的世界建立韧性之际, 融合新世代影响力及科技, 配合适当的技能与监督, 会为家办赢得策略上的优势。

您的家族已为未来做好准备吗？

人工智能正在改变财富管理方式。家族要策略性地运用人工智能，助家族作出更快、更有根据的决策，并能更有效地识别及管理风险。

思考要点：关于创新的三个问题

01

制定创新方向时，我们有否邀请新一代家族成员参与？

02

我们的科技策略能否紧贴当前最新的市场发展？

03

为了取得策略优势，家族办公室有没有运用人工智能所需的工具及专才？

结语

建立“可适应性财富架构”

重置定位, 远不止于地理上的重新布局, 而是标志一次牵系着财富管理与传承方式的根本性转变。

为税务优化、传承传统或便利性而设计的旧式财富架构, 都已无法满足当今财富家族的需求。面对风险倍增、需求转变的大环境, “韧性”就是关键所在。

我们的研究显示, 韧性并非运气使然。做到重视管治、选址策略、下一代参与及科技应用的家族, 能够建立一个与时并进的财富架构, 将波动震荡转化为持久长远的机遇。



提升韧性的策略要务

01

设计具敏捷灵活性的架构

原因 选址、人才及科技已成为管理风险及把握机遇的关键。

方法

- » 以当地的数码基础设施、监管稳定性与人才供应作为选址的评估。
- » 引入网络安全、私人信贷及可持续发展等领域的人才。
- » 投资人工智能及预测分析技术。

02

规范家族管治架构

原因 拥有稳健管治架构的家族,更有信心与时代并进。

方法

- » 建立平台引导讨论。
- » 以数据与专业意见强化决策。
- » 将家族价值融入家族宪章或章程。

03

与未来接轨的传承规划

原因 家族能够因应环境与需求变化而调整传承规划,令传承更具前瞻性。

方法

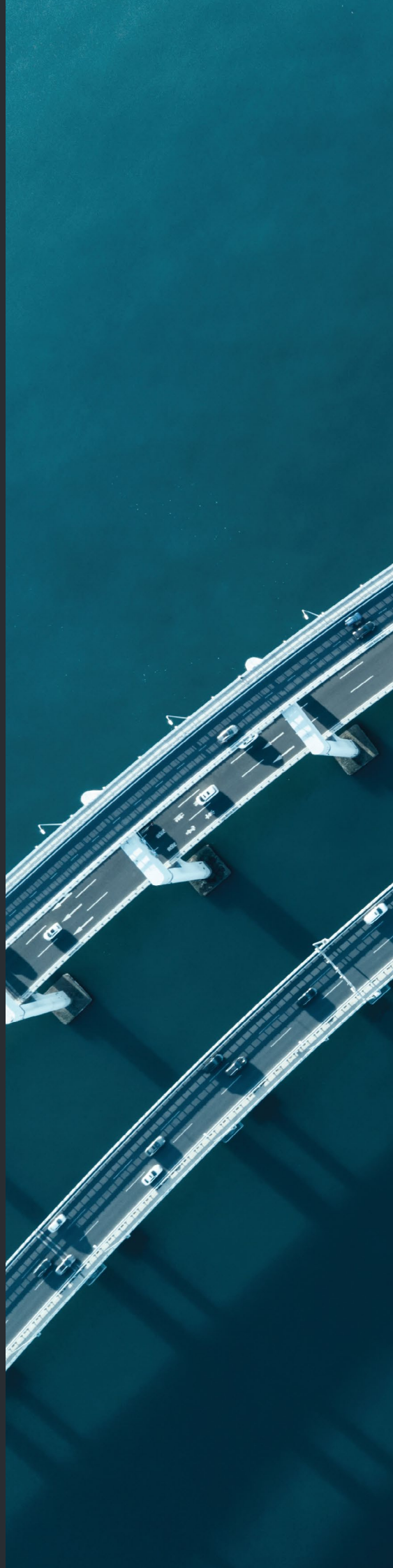
- » 设立平台,定期审视传承安排。
- » 设计清晰的路径,促进下一代循序渐进的参与。
- » 引入外部支持,以理性弥合价值差异。

“ ”

身处越趋难测的世界, 财富管理架构必须持续进化, 方可建立韧性、捕捉机遇及保障传承。家族必须超越被动应对, 主动为转变做好准备, 从而确保财富的传承和可持续性, 惠及子孙后代。

Raymond Ang

渣打私人银行全球主管及
大中华、北亚财富管理与零售银行业务主管









研究方法

本研究结果来自我们于2025年5月至6月期间,连同FT Longitude,对超高净值(UHNW)家族及其家族办公室所进行的质化及量化研究。

随着美国境外的超高净值家族不断增加,以及美国政策与市场变化在全球引发连锁反应,这次调查特别聚焦于主要位于美国以外的家族。这有助于我们深入了解超高净值家族如何在急速变化的地缘政治环境中管理财富与规划传承。

量化研究资料来自300位受访者的调查。样本涵盖70位家族掌舵者、70位下一代家族成员及160位家族办公室专业人士,分布于中国、新加坡、香港、杜拜(或称迪拜)、印度及非洲。所有受访者均来自拥有至少5亿美元可投资资产的家族。请注意,由于四舍五入需要,本报告部分图表总和可能不等于100%。

质化研究资料来自33次深度对话,受访者包括新加坡、香港、伦敦、杜拜、印度及非洲的资深家族成员、新世代家族成员及家族办公室高层专业人士。研究亦涵盖三位资深法律、顾问及家族管理专家的洞察,探讨影响超高净值家族财富管理的主要趋势。我们特此感谢Zac Lucas (Partner, Spencer West)、Nicolas Hollanders (Senior Partner, Lansberg Gersick Advisors) 及Christian Stewart (Independent adviser, Family Legacy Asia) 的宝贵意见。



认识我们的财富规划及家族财富顾问团队

» Mike Tan

渣打环球私人银行
财富规划及家族财富顾问环球总监
电邮: Mike.Tan@sc.com

» Joe Lee

渣打环球私人银行
大中华及北亚区财富规划及家族财富顾问主管
电邮: JoeLY.Lee@sc.com

» Mahesh Shahdadpuri

渣打环球私人银行
欧洲、中东及非洲区财富规划及家族财富顾问主管
电邮: Mahesh.Shahdadpuri@sc.com

» Derek Too

渣打环球私人银行
新加坡财富规划及家族财富顾问主管
电邮: Derek.Too@sc.com

» Cher Hwee Mok

渣打信托(新加坡)有限公司
董事总经理
电邮: CherHwee.Mok@sc.com

» Scott Chang

渣打环球私人银行
财富规划及家族财富顾问
亚洲慈善事务执行董事
电邮: Scott.Chang@sc.com

» Penny Mak

渣打环球私人银行
财富规划及家族财富顾问
传承规划主管
电邮: Penny.Mak@sc.com

» Boon Chye Ong

渣打环球私人银行
环球财富规划及家族财富顾问执行董事
电邮: Boonchye.Ong@sc.com

关于渣打环球私人银行

渣打银行是一家领先的国际银行集团，拥有逾170年历史，业务遍布全球50多个最具经济活力的市场。渣打致力透过多元共创商业与昌盛，秉持“一心做好始终如一” (Here for good) 的品牌承诺。

渣打环球私人银行是集团专为超高净值 (UHNW) 及高净值 (HNW) 客户而设的私人银行部门，主要咨询中心分布于香港、新加坡、阿联酋及英国。我们能应客户需要，提供量身订造的财富方案及全面的专业服务。服务范围涵盖广泛的投资机会、财富策划与家族顾问服务、结构性贷款、企业咨询、私人市场投资机会，以及外部资产管理及家族办公室的专属支持。

凭借深厚的品牌历史与国际网络，渣打环球私人银行致力为客户联通全球机遇，协助客户增长、管理及传承财富，惠及世代。

sc.com/private-banking

重要信息

渣打PLC为渣打银行的最终控股公司, 连同其他分行及附属公司共同组成渣打集团。渣打环球私人银行为渣打银行的私人银行部门。

渣打集团内不同的法律实体及附属公司(统称 渣打集团实体)可按各地监管要求于国际上提供私人银行服务。惟渣打集团内并非所有分行、子公司及附属公司均提供所有产品及服务。部分渣打集团实体仅担任渣打环球私人银行的代表角色, 因此可能无法向客户提供产品, 服务或建议, 仅能提供联络点服务。

渣打银行依据《1853年皇家特许令》在英格兰以有限责任公司形式注册成立, 注册编号 ZC18。公司总部位于英格兰1 Basinghall Avenue, London, EC2V 5DD。渣打银行受审慎监管局(PRA)授权, 并受金融行为监管局(FCA)及审慎监管局规管。

本文件所述的产品及服务推广与销售, 于部分国家可能因当地法律而受到限制。本文件并不构成向任何国家提出要约、招揽或邀请, 以从事任何不被当地法律允许的产品或服务交易。若您居住或定居于受财政或外汇管制境外投资的国家, 请在作出任何决定前, 先行咨询相关意见。

任何投资的价值均可升可跌, 在某些情况下您可能无法收回全部投资金额。投资并不保证盈利, 亦有可能蒙受亏损。利率变动可导致投资价值上升或下跌。

过往表现不应被视为日后表现的指标。现行税率、税基及税务宽减或优惠可于未来有所变更。本文件并未披露所有与投资产品相关的风险。就本文件所述产品及服务, 可能需受额外条款及细则约束。在进行交易前, 您应索取并了解相关条款及细则。您应自行就法律及税务(包括任何适用的外汇管制)作出判断, 并仔细考虑该投资产品是否符合您的风险承受能力、流动性需求及回报目标(包括您所在国籍、居住地及/或定居地的法律及税务制度)。您或需在作出投资承诺前寻求独立专业意见。若您选择不寻求独立专业意见, 您仍应审慎考虑投资产品是否适合您。

本文件中任何第三方意见均属相关人士的个人观点, 并不代表渣打立场。渣打集团在编制本文件时已保持合理谨慎, 但对因使用或依赖本文件所载信息而招致的任何损失或损害概不承担任何责任。本文件部分信息来自公共来源, 渣打认为其可靠, 但并未对其进行独立验证。

重要信息 — 新加坡

本文件在新加坡由渣打银行(新加坡)有限公司向《新加坡证券及期货法》(第289章)所界定的合资格投资者、专业投资者或机构投资者派发。在新加坡的收件人如对本文件有任何疑问, 请联络渣打银行(新加坡)有限公司。在新加坡, 渣打环球私人银行为渣打银行(新加坡)有限公司(注册编号: 201224747C)的私人银行部门。(GST Group Registration No. MR-8500053-0)。

本文所描述的产品均非存款, 亦不属于2011年存款保险与持有人保障计划法下的受保存款。本文件之内容: (a) 仅供一般参阅及参考; 及 (b) 并未考虑个别人士的具体投资目标、财务状况或特定需求。

本文件仅供一般派发用途。本文件并未考虑您的个别投资目标、财务状况或具体需要, 您应向您的财务顾问寻求专业意见, 以评估本文件所述投资产品是否适合您, 并需考虑您的个别投资目标、财务状况及个人需要, 然后才决定是否购入本文件所提及的投资产品。

本文件仅供一般信息用途, 并非销售文件或招股章程(按《新加坡证券及期货法》SFA的定义)。本文件并非, 亦无意成为(1) 要约或招揽要约, 以购买或出售任何金融产品; 或(2) 对任何金融产品的推广或计划推广的广告。

重要信息 — 香港

在香港, 本文件由渣打银行(香港)有限公司(SCBHK)派发, 该公司为渣打集团附属公司。SCBHK的注册地址为香港德辅道中4-4A号渣打银行大厦32楼, 并受香港金融管理局监管及于证券及期货事务监察委员会(证监会)注册, 以从事《证券及期货条例》(第571章)(证券及期货条例)下的第1类(证券交易)、第4类(就证券提供意见)、第6类(就机构融资提供意见)及第9类(提供资产管理)受规管活动(中央编号: AJ1614)。

本文件在明确理解下发布, 即尽管其中的信息被认为可靠, 但未经渣打银行独立核实。本文件内容未经香港任何监管机构审核, 对文件内载列的任何要约, 请务必审慎处理。如对本文件任何内容有疑问, 请咨询独立专业意见。本文件未经, 亦不会经证券及期货条例下的程序于香港注册为招股章程, 亦未获证监会批核。本文件所提及之任何产品, 除根据证券及期货条例及其相关规则所界定之专业投资者外, 不得于任何时间透过任何文件在香作要约或销售。此外, 本文件不得于香港或其他地区发布, 或为发布而持有, 亦不得将任何相关权益转让予任何人士, 除非该人士身处香港

境外,或属证券及期货条例及其规则所界定之专业投资者,或在
该条例许可的情况下作出。

在香港,渣打环球私人银行为渣打银行(香港)有限公司的私人
银行部门。

重要信息 — 英国

渣打银行(以渣打环球私人银行名义营运)为《南非2002年金融
顾问及中介服务法》下获授权金融服务提供商(牌照号码:45747)。

于英国,渣打银行获审慎监管局(PRA)授权,并受金融行为监管局
(FCA)及审慎监管局共同监管。

本刊物已由渣打银行根据《英国金融服务与市场法2000》(经2010
及2012年修订)第21(2)(b)条批核。本刊物载列之产品及服务的
推广及销售,于部分国家或受当地法律限制。本刊物不构成于任何
国家提出要约、招揽或邀请以进行任何交易。若您居住或定居于受
财政或外汇管制境外投资的国家,请在作出任何决定前,先行咨询
相关意见。任何投资价值均可升可跌,在某些情况下您可能无法
收回全部投资金额。投资并不保证盈利,亦有可能蒙受亏损。利率
变动可导致投资价值上升或下跌。

过往表现不应被视为日后表现的指标。目前适用之税率、税基及
税务宽减可能于未来有所变更。

重要信息 — 泽西岛

于泽西岛,渣打环球私人银行为渣打银行泽西分行之注册商业
名称。渣打银行泽西分行受泽西金融服务委员会监管。渣打银行
最新经审核财务报表可于其泽西主要营业地址索取:PO Box 80,
15 Castle Street, St Helier, Jersey JE4 8PT。

渣打银行依据1853年皇家特许于英格兰注册成立,为有限责任
公司(注册编号:ZC18)。总部位于英国伦敦1 Basinghall Avenue,
EC2V 5DD。渣打银行获审慎监管局授权,并受金融行为监管局及
审慎监管局共同监督。渣打泽西分行亦为南非金融部门行为监管
局颁授牌照(编号:44946)的授权金融服务提供商。

泽西岛并非英国的一部分。与泽西分行或其他位于英国境外之
渣打办事处进行的交易,不受英国投资者保障或赔偿计划所涵盖。

重要信息 — 杜拜

渣打银行依据《1853年皇家特许令》在英格兰以有限责任公司形
式注册成立(注册编号:ZC18)。总部位于英国伦敦1 Basinghall
Avenue, EC2V 5DD。渣打银行获审慎监管局授权,并受金融行为
监管局及审慎监管局共同监督。

渣打银行杜拜金融中心分行(地址:阿联酋DIFC, Building 1, Gate
Precinct, P.O. Box 999)为渣打银行之分行,并受杜拜金融服务
管理局(DFSA)监管。根据杜拜金融服务管理局条例,本文件
仅供专业客户使用,并不适用于零售客户。在杜拜国际金融中心
(DIFC),我们仅获授权向符合专业客户或市场对手方资格者
提供金融服务,并不得向零售客户提供相关服务。作为专业客户,
您将无法享有零售客户适用的较高保障与赔偿权益;如您行使
归类为零售客户的权利,我们将未能向您提供金融产品与服务,
原因是我们没有持有相关牌照。

如涉及伊斯兰金融交易,我们将在渣打银行的Shariah
Supervisory Committee监督下运作。有关本行Shariah
Supervisory Committee的相关信息,请浏览渣打银行网站之
伊斯兰理财服务:<https://www.sc.com/en/banking/islamic-banking/>。

重要信息 — 印度

本文件于印度由渣打银行派发,渣打于当地担任共同基金分销商
及其他第三方金融产品之推荐人。渣打银行并不提供《印度证券
交易委员会(投资顾问)2013年规例》中所界定的投资建议。
渣打银行所提供的证券相关产品/服务,并非向以下人士提供:
居于任何司法管辖区,而该司法管辖区之法律禁止在当地招揽
证券业务之人士,除非已符合相关注册或批准程序,或该司法
管辖区之法律禁止使用本文件所载信息。



本报告由金融时报集团旗下的专业研究及内容营销部门FT Longitude代表渣打银行制作。本文件中所引用的任何第三方意见或观点均属相关第三方所有，并不代表FT Longitude或金融时报集团的立场。