

行政院所屬各機關因公出國人員出國報告書  
(出國類別：考察)

新加坡財富管理產業發展現況與成功經驗

服務機關：中央銀行

姓名職稱：陳啟超，三等專員

派赴國家：新加坡

出國期間：102年11月3日至102年11月9日

報告日期：103年2月6日

## 目錄

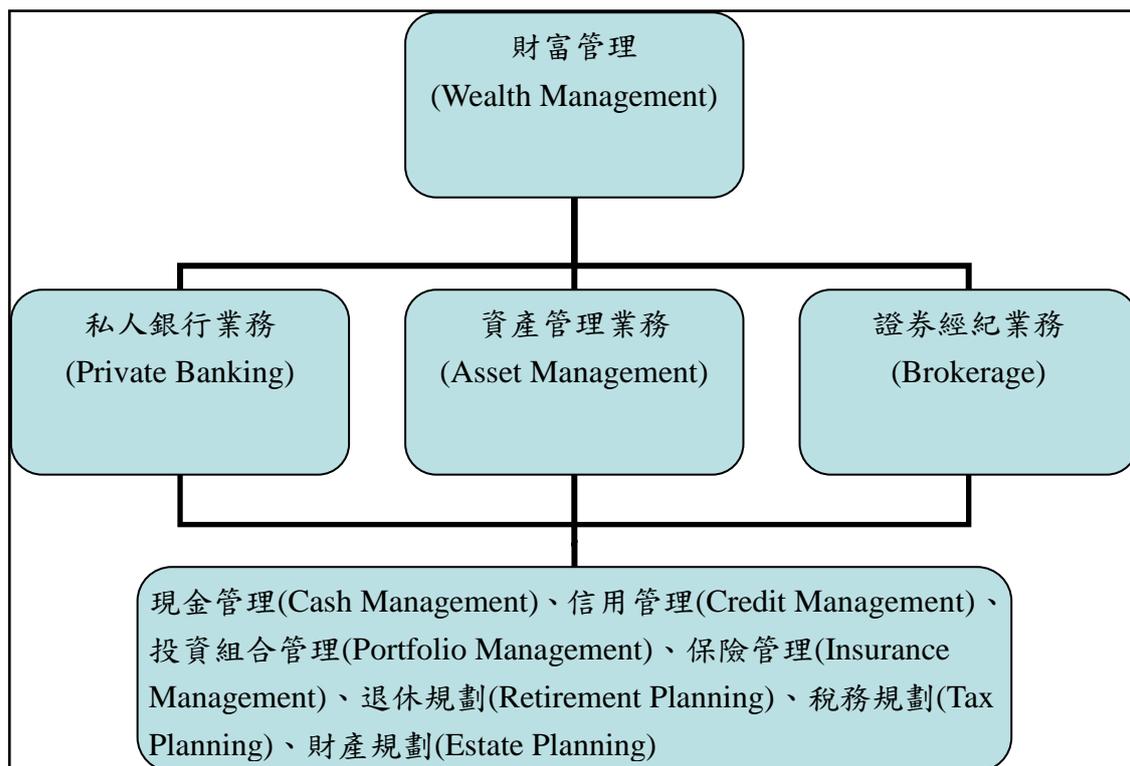
<b>壹、前言</b> .....	<b>1</b>
一、考察目的 .....	1
二、考察行程 .....	2
三、報告架構 .....	2
<b>貳、新加坡財富管理之私人銀行及信託業務</b> .....	<b>3</b>
一、私人銀行業務—以星展銀行為例 .....	3
二、信託業務—保得利信譽通 .....	10
<b>參、新加坡財富管理產業發展現況與成功經驗</b> .....	<b>16</b>
一、財富管理產業背景 .....	16
二、產業現況與未來發展方向 .....	17
三、新加坡財富管理產業發展成功經驗 .....	24
<b>肆、結論與建議</b> .....	<b>29</b>
一、結論 .....	29
二、建議事項 .....	30
<b>參考資料：</b> .....	<b>32</b>
附錄 1 新加坡考察行程 .....	34
附錄 2 私人銀行行為準則 (THE PRIVATE BANKING CODE OF CONDUCT) ..	35
附錄 3 中國大陸財富管理市場概況 .....	36
一、市場規模與發展 .....	36
二、中國各地財富市場動向 .....	37
三、中國富裕人士的投資需求 .....	38
四、中國富裕人士資產海外配置的趨勢 .....	40
五、中國私人銀行業務監管動態 .....	42

## 壹、前言

### 一、考察目的

財富管理 (Wealth Management) 係指金融機構針對富裕的中高階客戶，根據不同人生階段需求來量身訂作適合個人的財富規劃、投資、節稅、信託諮詢與服務，整合私人銀行 (Private Banking)、資產管理 (Asset Management) 及證券經紀業務 (Brokerage) 等三大板塊，用以提供給高淨值人士 (High Net Worth Individual, HNWI) 有關現金管理、信用管理、投資組合管理、保險管理、退休規劃、稅務規劃及財產規劃等一系列的金融服務，財富管理的範疇如圖1。

圖1 財富管理的範疇



新加坡政府自1998年以來積極打造財富管理中心，運用許多政策（例如租稅、移民、金融創新及信託法規等）吸引國際資金、金融機構及專業人才前來，使新加坡成為全球主要的財富管理中心之一。根據英

國倫敦的獨立研究機構「Wealth Insight」於2013年5月發布之報告顯示，新加坡目前是全球第四大的離岸財富管理中心；至2011年底，新加坡的資產管理規模為5500億美元，預估至2020年將取代瑞士成為全球最大的離岸財富管理中心。

本次考察旨在透過參訪新加坡當地本國及國際財富管理業者，汲取國際標竿金融機構經營高淨值客戶的經驗，同時掌握亞洲財富管理市場的最新動態，以作為國內銀行業者發展財富管理業務之參考。

## 二、考察行程

本次出國行程為銀行公會及金融研訓院共同舉辦「國際化金融人才培育計畫」之「海外研習考察部分」，為期7天，自2013年11月3日至11月9日（行程詳附錄1），共有國內27家銀行業者37位學員參加，主要參訪當地具代表性之金融機構，包括大華銀行、巴克萊銀行、德意志銀行、甲骨文公司、巴黎銀行、星展銀行、保誠人壽及保得利信譽通公司等。參訪活動主要由受訪機構之決策主管以簡報方式及現場問答進行，簡報議題包括：全球財富管理市場現況與未來發展趨勢、財富管理業務之風險管理、資訊科技於財富管理業務之應用、私人信託之案例分析與實際應用等。

## 三、報告架構

本文共分為四章，第壹章為前言，第貳章介紹新加坡財富管理的私人銀行及信託業務；第參章則介紹新加坡財富管理產業發展現況與成功經驗；第肆章為結論與建議。另於附錄2及附錄3，分別補充有關新加坡私人銀行自訂之行為準則及中國大陸財富管理市場概況等資訊供參。

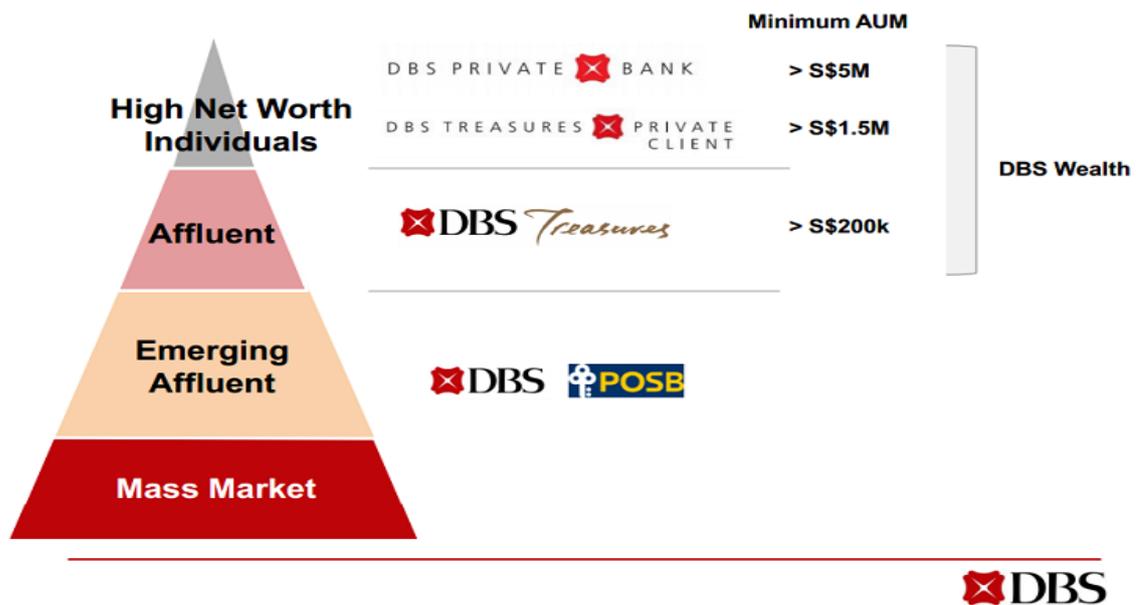
## 貳、新加坡財富管理之私人銀行及信託業務

新加坡銀行業者對於財富管理客群的分類方式，普遍是以受託管理資產（Asset Under Management，以下簡稱 AUM）500 萬元新幣為一個重要的門檻，高於此門檻的財富管理客戶，除以私人銀行方式從事財富管理服務外，信託業務也是新加坡銀行業者財富管理服務的一個重要支柱，但其服務的客群比較沒有特別的資產規模差別，亦即信託業務可視客戶的資產規模、年齡及家庭背景進行不同的規劃安排，從基金購買、指定信託用途，到老年安養信託，都是信託業務運用於財富管理的範疇。以下茲就本次參訪之星展銀行為例，介紹該行提供的私人銀行服務內容，並說明新加坡信託業務發展現況。

### 一、私人銀行業務－以星展銀行為例

星展銀行規劃將客戶依 AUM 分為四大層級：150 萬元新幣以上者為高淨值人士，20 萬元新幣以上為「富裕」族群，以下則再分為「新興富裕」族群及大眾市場，如圖 2 所示。

圖 2 星展銀行財富管理客層區分



資料來源：DBS Wealth Management：Racing Ahead(June 2012)

星展銀行針對不同客群，擬定不同的服務計畫。在「富裕」族群部分，採取區域性服務計畫，即由客戶經理負責規劃客戶在不同區域（例如客戶的資產可能部分置於新加坡、部分置於香港）資產的運用狀況；在上述「高淨值人士」族群部分，又以500萬元新幣為界再分為兩個族群，500萬元新幣以上者採取私人銀行的服務模式，500萬元新幣以下者則兼採客戶經理及私人銀行的作法進行管理。該行的私人銀行提供之服務項目包括現金管理、投資組合管理、信用管理、保險規劃、退休規劃、市場分析等。各項服務內容簡介如下：

### (一)現金管理

#### 1. 存款：

- (1) 「eMySavings Account」：產品特色包括可透過手機、網路或分行據點申辦活期儲蓄存款；每月儲蓄金額介於1,000元至3,000元新幣，可彈性調整；最高年利率2.014%。
- (2) 「定期存款—新幣」：此項定存產品的特色包括最低存款金額1000元新幣、申辦管道多元（可透過iBanking、ATM或分行據點）、自由選擇存期、可作為貸款抵押品。
- (3) 「定期存款—外幣」：此項定存產品的特色包括有十種外幣可供選擇、存款期限由一個月至一年、利率較新幣存款為高。
- (4) 「多元貨幣帳戶」：此項產品的特色包括換匯享有較優惠的匯率、節省換匯手續費。
- (5) 「Banking for Expats」：此產品係針對外籍人士量身訂做的產品，包括存款帳戶及信用卡。產品特色包括開戶程序簡便、無最低存款金額、申請信用卡無須提供所得相關文件。

#### 2. 支付

- (1) 全球轉帳及支付：服務範圍超過150個國家及20種貨幣、市場最低服

務費、匯率優惠、次日入帳、保證網路交易安全性。

(2)國內轉帳：可透過手機、網路或ATM等工具完成轉帳交易。此外，透過手機及網路之他行轉帳交易享免手續費之優惠。

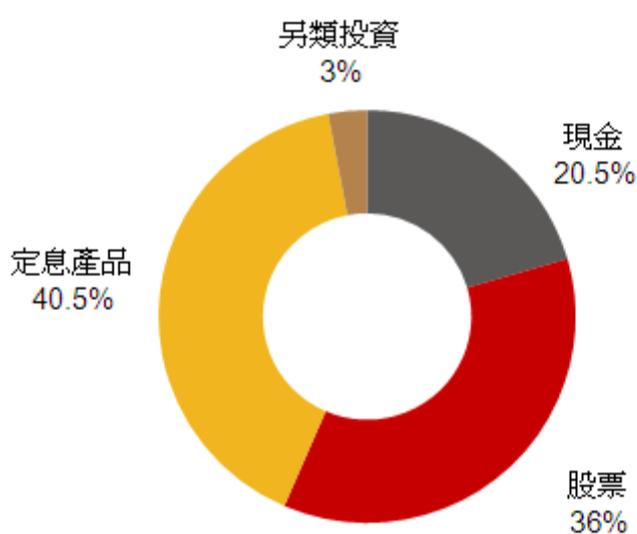
(3)國內帳單支付：可透過手機、網路或GIRO<sup>1</sup>支付水電瓦斯費、電話費、所得稅及信用卡費用等。

(4)電子商務：透過線上借記銀行帳戶之方式，完成網路購物（包含當地及國外的網路商店）或儲值（包括Ali-pay及PayPal）。

## (二)投資組合管理

1. 低風險投資組合：以保本而非獲利為目標的投資組合，適合以保本為目標及不願意承受虧損的投資者，如圖3-1及表1-1所示。

圖3-1 低風險投資組合



資料來源：DBS網站

<sup>1</sup> 「General Interbank Recurring Order, GIRO」是一套電子直接貸記機制，屬於小額支付工具，類似於我國票據交換所的ACH代收代付業務。

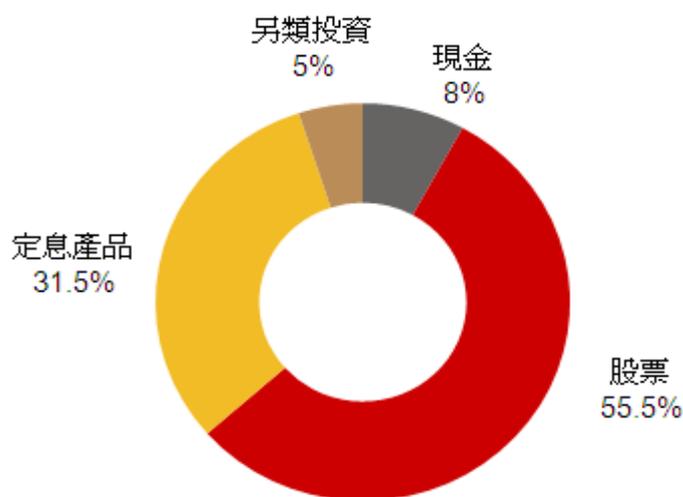
表1-1 低風險投資組合之資產配置

<b>股票</b>	<b>36%</b>
美國	17.5%
歐洲	2.5%
日本	4%
中國	0%
亞洲（不含日本）	12%
新興市場	0%
<b>定息產品</b>	<b>40.5%</b>
全球（亞洲除外）	28%
亞洲（日本除外）	12.5%
<b>另類投資</b>	<b>3%</b>
房地產	0.3%
商品	0.9%
黃金	0.9%
對沖基金	0.9%
<b>現金</b>	<b>20.5%</b>

資料來源：DBS網站

2. 中度風險投資組合：達到在若干程度波動下的潛在增長，適合希望在風險與報酬之間取得平衡的投資者，如圖3-2及表1-2所示。

圖3-2 中度風險投資組合



資料來源：DBS網站

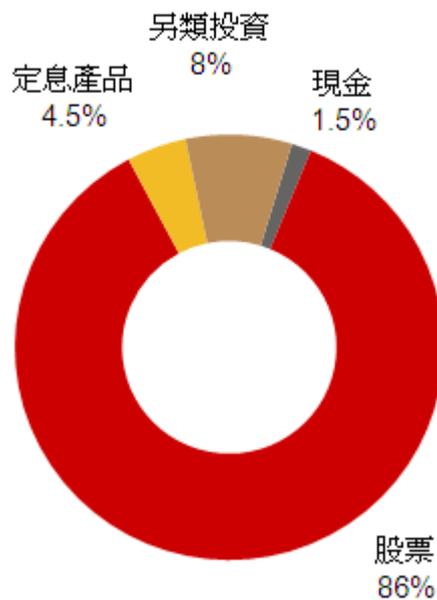
表1-2 中度風險投資組合之資產配置

<b>股票</b>	<b>55.5%</b>
美國	17.5%
歐洲	8%
日本	5%
中國	4%
亞洲（不含日本）	19%
新興市場	2%
<b>定息產品</b>	<b>31.5%</b>
全球（亞洲除外）	12.5%
亞洲（日本除外）	19%
<b>另類投資</b>	<b>5%</b>
房地產	0.5%
商品	1.5%
黃金	1.5%
對沖基金	1.5%
<b>現金</b>	<b>8%</b>

資料來源：DBS網站

3. 高風險投資組合：投資於價格顯著波動的金融商品以獲取最大報酬，適合追求最大資本增長，並能夠承受中長期損失及市場劇烈波動的投资 者，如圖3-3及表1-3所示。

圖3-3 高風險投資組合



資料來源：DBS網站

表1-3 高風險投資組合之資產配置

<b>股票</b>	<b>86%</b>
美國	12.5%
歐洲	20%
日本	3.5%
中國	5%
亞洲（不含日本）	41%
新興市場	4%
<b>定息產品</b>	<b>4.5%</b>
全球（亞洲除外）	0%
亞洲（日本除外）	4%
<b>另類投資</b>	<b>8%</b>
房地產	0.8%
商品	2.4%
黃金	2.4%
對沖基金	2.4%
<b>現金</b>	<b>1.5%</b>

資料來源：DBS網站

### (三)信用管理

#### 1. 信用貸款

(1)定期貸款：為短期資金，在有需要時提供現金流或流動資金。主要特點包括可選擇固定或機動利率、可選擇還款期限、無須額外手續費。

(2)多種貨幣定期循環貸款：以多種投資組合作抵押，靈活利用多種貨幣貸款服務，隨時隨地應付所需。借戶只需償還部分貸款，即可循環使用透支額度內的資金，亦可支取多種幣別貸款。

#### 2. 房屋抵押貸款

3. 資產配用信貸服務：客戶所有存於該行的資產均可抵押套現，以應付不時所需，額度最高可達資產估值的100%。

#### (四)保險規劃（與壽險業者合作）

1. 人壽保險：提供退休儲蓄計畫（MyRetirement life insurance plan）、養老儲蓄計畫、投資型保單（Investment-Linked Policies）、終身壽險、房貸壽險、萬能壽險<sup>2</sup>（Universal Life Insurance）等產品。
2. 健康保險：提供「My Shield」、「My Shield Plus」、「My Care」等產品，主要是針對未來不可預知的醫療費用及失能提供財務保障。
3. 一般保險：提供旅遊險、意外險等產品。

#### (五)退休規劃

1. 保險及年金計畫：包括退休儲蓄計畫（MyRetirement life insurance plan）、萬能壽險及健康保險。
2. 信託服務
  - (1) 遺囑信託（Probate Trust）：係指通過遺囑這種法律行為而設立的信託，惟範圍限於在該行的帳戶。
  - (2) 標準的自由裁量信託<sup>3</sup>（Standard Discretionary Trust）：範圍擴及客戶本身持有的不動產及其在其他金融機構的資產。
  - (3) 客製化信託（Customised Trust）：可以依據客戶家庭情況及資產種類作規劃。

- (六)市場分析：提供客戶有關該行對於全球、個別國家未來總體經濟表現及全球金融市場（例如股匯市）之觀點。

---

<sup>2</sup>萬能壽險內的現金價值是跟利率有相關性，其保費的投資標的通常以債券為主。其最大的特色就是靈活性，即保費繳納的彈性及保額可調整性。萬能壽險是將淨危險保額和現金價值兩個成份拆開。所以保戶繳的保費扣除掉費用後，直接由保險公司自行操作，並宣告利率，以計算現金價值。保險公司再定期由現金價值中扣除定期險的保費與管理費。

<sup>3</sup>受託人有權自主管理和使用信託資產，在決定投資意圖和投資方式時不受控制。同時，受託人有權獨自決定是否及如何將信託財產或其收益分配給信託受益人，而受益人對此沒有發言權，較常用於家族財產規劃。

## 二、信託業務-保得利信譽通

### (一)私人信託公司

私人信託公司是指專門為提供信託服務給特定信託而成立的公司。私人信託公司至少要有一位股東是新加坡居民，且必須在公司設立登記六個月內指派一個公司秘書，其必須住在新加坡且不能是公司唯一的董事。

在私人信託公司架構下，委託人可以自己或指派親戚列席董事會，以保有對所有資產或投資的掌控權，董事會的組成也可以有專業人士，例如家族的律師或會計師等。根據新加坡信託公司法的規定，私人信託公司是不需要持有信託執照的，但須雇用一個有執照的信託公司來執行信託行政服務，以便執行必要的查核，並確保遵守信託、反洗錢及反資助恐怖主義等相關法令。

另一方面，私人信託的主要好處是委託人仍然可以監督信託運作家族的生意，這樣的結構適合那些需要保留高度控制權來管理家族資產或事業，又需享有信託的優點來持有資產的委託人。以下是私人信託的主要優點：

1. 委託人能透過列席董事會來密切參與信託的運作。
2. 委託人能選擇熟悉信託資產或家族事業的人來擔任董事，以達快速決策之目的。
3. 委託人可以透過辨識適合的接班人，讓家族事業有清楚的接班計畫。
4. 私人信託公司可以持有那些有執照信託公司無法管理的資產。
5. 私人信託公司可以管理那些外部受託人沒有能力管理的複雜家族環境或狀況。

成立私人信託公司可以達到的目標如下：

1. 資產保護：信託財產受到法律保障，不得強制執行或抵銷不屬於該信託財產的債務，委託人累積之財富交付信託後不因特殊狀況受到影響。
2. 縮減遺囑認證時間：對於富有人士而言，遺囑認證可以是一個曠日持久的事情，特別是當富有人士過世後留有大批房地產，且分散於世界各地時，採用私人信託可以減少面對繼承權受剝奪的繼承人的請求及訴訟等問題，且因資產已經由受託人持有並管理，可加速遺產的處理與分配。
3. 集中財務會計：信託可將委託人的各項財產、事務，畫分到同一個主體中，讓委託人、受益人能夠簡單地經由整合性的報告，了解管理人的服務狀況，並從事投資組合評估。
4. 繼續支持喜愛的慈善機構：無論是透過另外設立一個獨立的慈善信託，或是讓慈善機構成為私人信託的受益人之一，委託人身故後仍可持續進行慈善捐贈。
5. 隱私：信託是委託人與受託人間的約定，受益人及信託資產資訊受到保密。

## (二)信託法規

新加坡「信託公司法 (Trust Company Act, TCA)」之立法目的在於管理為投資與財富管理目的而提供信託服務之金融機構，主要的規範對象是在新加坡從事「信託業」的自然人或法人，主管機關為新加坡金融管理局 (Monetary Authority of Singapore, MAS)。以下為該項法案的主要特點：

1. 強制註冊：任何從事信託業的自然人或法人都必須取得執照，除非有特殊的免除情況。該法案也定義了「信託業」範疇，包括提供建立書面信託的相關服務、在書面信託中扮演受託人的角色、在書面信託中

安排受託人及在書面信託中提供信託管理服務。

2. 執業信託公司的規範要求：規範關於如何取得執照，執業信託公司的財務帳目維護要求，以及常駐經理、董事的責任與義務內容。以下是相關規範重點

(1) 執業信託公司至少必須任命兩位獲得 MAS 認可的常駐經理<sup>4</sup>。

(2) 守法性：常駐董事將負責執行並監督信託公司的所有業務，公司的多數政策都應是書面型式。

(3) 最低資本要求：執業信託公司的最低實付資本是 250,000 元新幣，必須維持相當於 187,000 元新幣的最低淨資產，或者相當於上一財政年度年支出額的四分之一。

(4) 保險：執業信託公司必須持續購買職業賠償保險。

3. 不需要執照的情況：按照「2015 年信託公司法案」第 15 條規定，以下自然人及法人可以免持執照。

(1) 私人信託公司：私人信託公司僅提供有關特定信託的服務。必須與執業信託公司合作。

(2) 律師/會計師：協助建立書面信託、安排受託人，或在這些信託中提供非全權委託管理服務的律師或會計師可以免持執照。

(3) 從事「引介活動」的人：引介活動係指幫助信託從業人員引進、記錄及推廣客戶。

(4) 與執業信託公司或免持執照的銀行、商業銀行簽訂協定，協助建立書面信託、安排受託人的海外人士。

---

<sup>4</sup> 執業信託公司選擇常駐經理時，必須衡量一些特定因素，例如執業經驗、教育背景及過去表現。

### (三)信託服務經營案例－保得利信譽通集團 (Portcullis TrustNet Group)

保得利信譽通集團是亞洲最大的獨立信託公司集團，該集團提供一站式的服務，協助客戶達到創業及保持個人財富商業目標，服務對象包括高淨值人士、家族辦公室 (Family Office)、慈善機構、私人銀行、投資經理人及金融顧問等各界菁英人士，透過該集團在世界各地的辦事處或聯絡處，可以提供客戶安全、保密、符合成本效益而又兼顧世界各地法律的私人信託及境外金融服務。以下簡介保得利信譽通集團的服務項目：

#### 1. 公司設立

(1)國際商業公司：許多商業活動均以企業形式進行，而大部分國際商貿亦可以通過這種方式交易。對於非條約管轄的世界貿易及投資，國際商業公司是標準企業工具，其中包括以下各項：離岸公司、零稅率公司、國際公司、在毛里求斯(Mauritius)設立的「第2類環球商業牌照公司」(Global Business License Company Category 2，簡稱「GBL2」)。

(2)特別公司：為了特定目的，有時需要運用特別類型的公司實體。例如：

- 成立一間可以運用雙重稅務協定的控股公司，可能需要毛里求斯(Mauritius)「第1類環球商業牌照公司」的公司(Global Business Licence Company Category 1，簡稱「GBL1」)；或
- 塞舌爾群島(Seychelles)《2003年特別公司牌照法》的公司(Companies Special Licence Act 2003，簡稱「CSL」)；或
- 某些投資控股公司可能需要薩摩亞(Samoa)有限公司(LLC)；或基於分割需要，「受保護專屬帳戶公司」可能較為適合；或
- 銀行或保險需要牌照及特別的註冊服務。

## 2. 信託

信託是管理財富的重要工具。保得利信譽通集團可配合客戶需要、情況及最終目標，協助客戶選取最恰當的信託種類（包括固定信託、全權信託、目標信託、「維京群島特別信託法」(VISTA)信託、資產保護信託、移民前信託等），並提供全面的服務，照顧在世界各地不同司法管轄區建立及維持信託。這些服務包括：

- 安排草擬信託契約
- 委任及作為受託人及聯合受託人
- 保護人及執行人
- 提供受託人服務
- 製作帳目
- 開設銀行戶口
- 保管「期望信 (letter of wishes) 」
- 進行分配
- 與受益人、投資經理及顧問聯繫
- 召開會議並準備會議紀錄

## 3. 家族辦公室

私人信託公司是由財產授予人成立的公司，以作為其信託之受託人。運作良好的私人信託公司可以作為家族管理的核心，並累積及分配財富予不同後代，即作為家族辦公室 (Family Office) 之用。私人信託公司在慈善事業、保持財富及生活方式方面，實施家長/財產授予人/創辦人(「財產授予人」)的願望，並可能在不同相關公司持有不同級別的資產。

財產授予人及實益擁有人可以作為董事局或投資委員會的成員，從而參與私人信託公司的決策過程，否則亦可只要求定期匯報。私人信託公司通過家族會議、提供培訓及任務，並寓社交於消閒之中，可以培育下一代。私人信託公司是靈活而實用的工具，讓董事局可以自

行或聘請專家處理一系列事務，包括家族慈善事業、房地產投資、一般投資、創業活動、創業資金業務及其他商業項目。這些事務都可以通過相關資產控股公司及其他特殊目的投資工具（SPV）而進行。

#### 4. 基金會

私人基金會為民事司法管轄區的高淨值個人提供信託以外的吸引選擇，以為家庭、業務及慈善目的非公開地管理資產。

#### 5. 基金服務及管理

##### (1) 基金服務：

由最初策略制定開始，引導客戶決定基金在整個形成時期的最佳結構。在基金設立及發行階段，各關鍵因素的協調相當重要，這正是專業服務供應者發揮其價值的所在。一開始即將所有工作安排妥當是必要的，因為基金延遲發行將嚴重影響基金公司的獲利，更重要的是會影響投資人的信心。保得利信譽通集團提供前瞻性的意見，並協助下列事項：

- 整合境外與境內基金及基金管理公司，協助設定基金結構及聯絡相關主管機關
- 透過專業諮詢來安排、協調基金文件的草擬，包括募資說明書以及與服務提供者之間的申購文件和協議書
- 聯絡主要服務提供者，包括律師、會計師及受託機構
- 協助設立銀行帳戶及保管帳戶

##### (2) 基金行政管理服務

此項服務項目包括會計與估價、投資人關係服務、公司秘書服務。

## 參、新加坡財富管理產業發展現況與成功經驗

### 一、財富管理產業背景

新加坡自1998年以來即積極打造該國成為國際財富管理中心，MAS運用許多政策吸引資金前來，例如開放金融市場、放寬中央公積金（Central Provident Fund，CPF）投資限制、政府資金投入市場、改革監督制度或與企業磋商等，建立國際金融中心的地位。新加坡政府在2001年底推出大規模經濟再造計畫，邀集各界代表召開經濟檢討委員會，研擬各種競爭策略，以期與其他金融中心如香港、倫敦、蘇黎世等地競爭。會議結論認為，新加坡應專注在成為理財、全球業務處理及風險管理三方面的中心。

其中在理財方面，新加坡政府希望能夠發展完整的財富管理業務，結合資本市場、外匯市場、商品市場及衍生性商品市場，發展理財業務，同時為信託商品市場帶來發展的契機。新加坡政府積極加強發展各類市場的參與者數量、深度及廣度，例如透過新加坡政府投資公司（Government of Singapore Investment Corporation，GIC）提撥資金委託以當地為營運據點之投資管理公司進行投資，委託額度則是投資績效及對新加坡當地經濟發展之承諾做綜合考量。新加坡政府並吸引私募基金管理者到新加坡營業，降低基金管理業在新加坡設立顧問服務之門檻，准許海外基金在登記後進入新加坡進行零售，充分擴大發展理財業務之服務及商品項目。

此外，新加坡政府在租稅優惠及人才培育上亦作了許多努力，例如境內資本利得及境外投資收益匯入新加坡者免稅、管理境外資金之管理費收入給予稅率優惠。在專業人才培育方面，新加坡政府、金融業者及學者共同加強在資產管理、研究分析及私人銀行等關鍵領域之專業訓練，並設立財富管理學院，加強投資者在基礎理財規劃及現金管理之技能，MAS並提供專業培訓之資助。

新加坡政府同時積極發展另類投資<sup>5</sup> (Alternative Investment) (包括私募基金、避險基金及不動產信託基金)，修改信託法等相關法規使機構投資人得以投資，同時降低其稅負，再配合發展信託、專業法律、保管業務、資訊技術及其他金融專業之後援服務，以支援財富管理業務評估專業金融商品所需，以及業務快速成長所引發的服務需求。由於新加坡的國際性、專業性、流通性、收益性及安全性等特色，吸引資產管理部門陸續進駐，連同研究團隊、區域性的交易部門及中後台作業人員，亦隨之聚集於此，得以發揮產業聚集的效能。

## 二、產業現況與未來發展方向

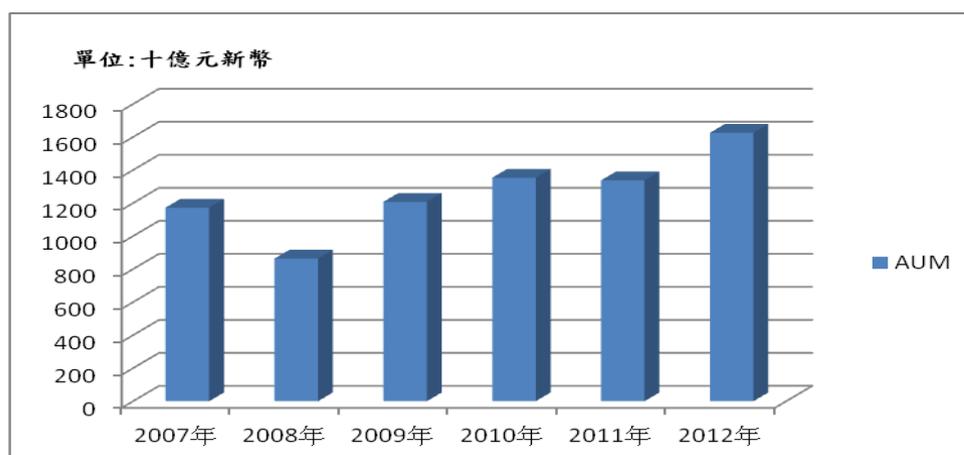
### (一) 整體產業現況

根據英國倫敦的獨立研究機構「財富透視，WealthInsight」於2013年5月發布之報告，若按照AUM規模計算，新加坡於2020年將成為全球最大的離岸財富中心。此外該研究機構認為隨著亞洲高淨值人士規模的擴大，以及資金從其他離岸中心陸續移轉到亞洲，未來亞洲的財富管理總額還會繼續成長。該研究報告顯示，截至2011年年底，新加坡的AUM為5,500億美元，全球排名第四。

根據MAS於2013年7月公布的「2012 Singapore Asset Management Industry Survey」統計資料，2011年新加坡的AUM規模為1.34兆元新幣，2012年已增加至創紀錄的1.63兆元新幣，年成長率達21.5% (圖4-1)；此外，新加坡的AUM中超過8成資金係來自於境外 (圖4-2)，這也凸顯新加坡財富管理產業的主要目標在於服務區域及全球投資人。對於就業市場貢獻方面，新加坡投資專業人士就業人數在2012年為3,312人 (圖4-3)，其中以投資組合經理 (Portfolio Manager，或稱基金經理人) 為大宗，較前一年的3,052人增加8.52%。

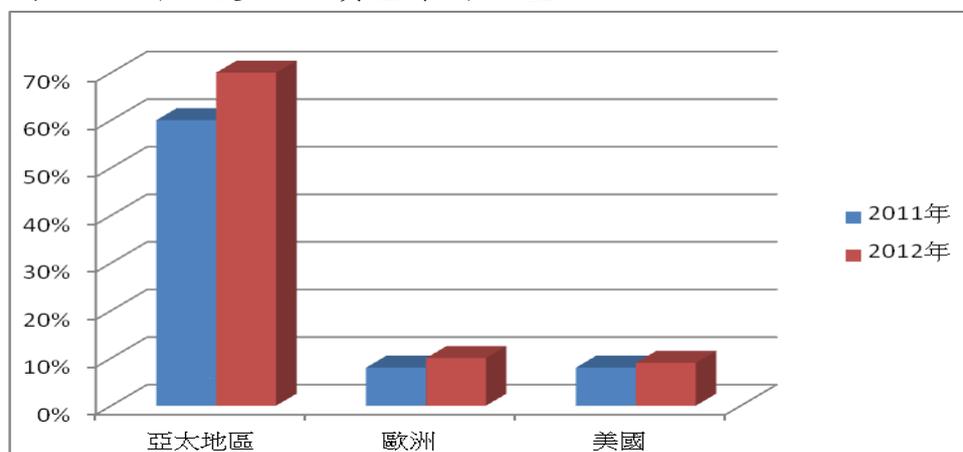
<sup>5</sup> 「另類投資」係指在股票、債券及存款以外的投資標的，包括實體資產及金融資產，前者例如貴金屬、不動產、藝術品、紅酒、骨董、錢幣及郵票等；後者包括私募股權、避險基金、衍生性金融商品及創業投資等。

圖4-1、新加坡AUM規模



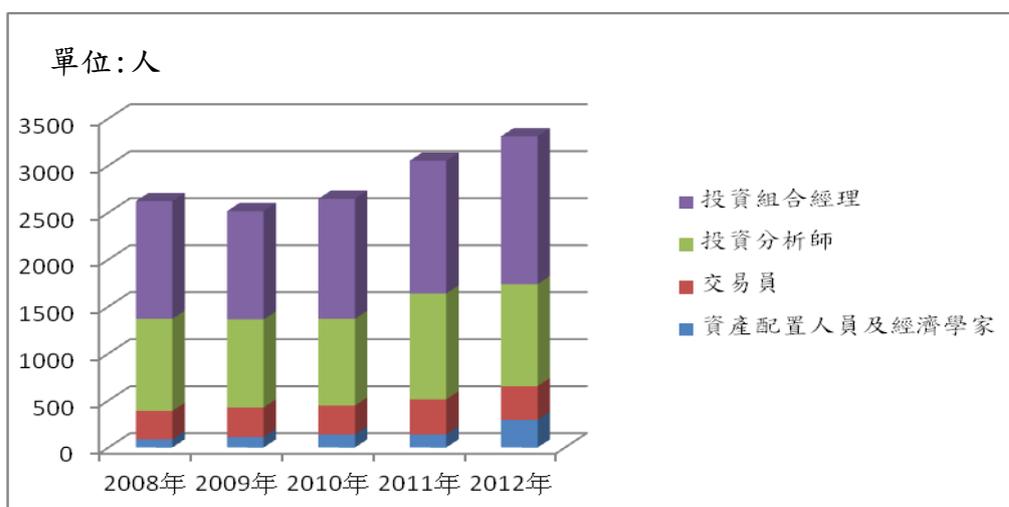
資料來源：MAS，作者整理

圖4-2、新加坡AUM資金來源比重



資料來源：MAS，作者整理

圖4-3 新加坡投資專業人士就業人數



資料來源：MAS，作者整理

依據普華永道諮詢公司（PricewaterhouseCoopers Consulting）對財務顧問所作的調查顯示，從聲譽看，新加坡於2013年將超過瑞士，財務顧問公司Z/Yen於2013年3月將香港及新加坡列為排名僅次於倫敦和紐約之後的全球四大金融中心城市，與其它城市相比，新加坡成為全球頂級財富管理中心的機率更高。此外，根據波士頓顧問公司的研究報告，截至2011年年底，新加坡擁有全球最高的百萬富豪家庭比例，而香港則有最高的億萬富豪與人口比。亞太地區（日本除外）的私人財富在2011年增加了10.7%，而達23.7萬億美元，相較之下，北美和西歐地區的私人財富同期間卻呈現下降，新加坡已然穩居世界頂級財富管理中心的上升路徑。

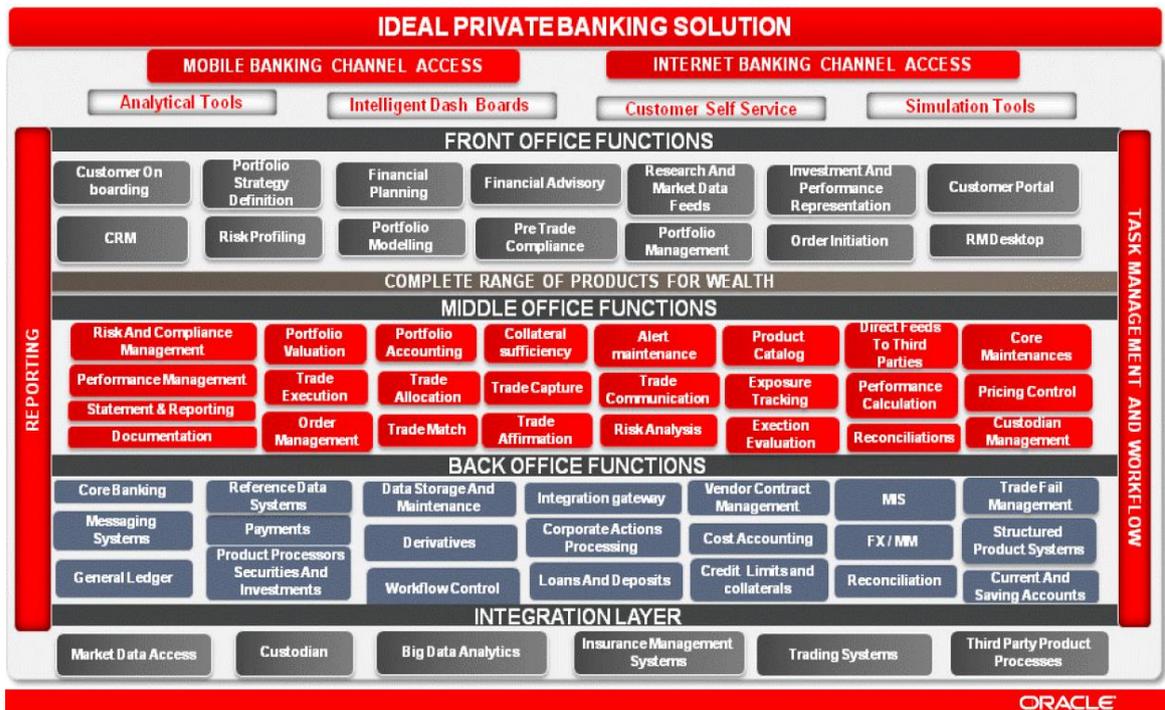
## （二）科技於財富管理產業之應用

鑒於資訊科技技術日新月異，其對金融業務發展的影響力與日俱增，本次考察行程即安排「甲骨文公司（ORACLE）」就資訊科技於財富管理業務之應用為題進行簡報。ORACLE是一家總部位於美國加州紅木城的大型資料庫軟體公司，且是繼微軟後，全球收入第二多的軟體公司。該公司於簡報時強調，銀行業者透過單一客戶經理（Relation Manager）及單一接觸通路耕耘顧客的時代已經過去，未來應思考如何透過強大資訊系統的輔助，例如具彈性的顧客關係管理（Customer Relationship Management，CRM）系統、雲端運算技術（Cloud Computing），以更有邏輯並兼顧商業價值之分析方式，精準行銷目標客群，並再搭配深度執行「認識你的客戶（KYC）」程序，使銀行的理財專員能更加了解顧客需求，提供一站購足之服務，而此將是金融機構在財富管理市場勝出之關鍵之一。

因應消費者保護法令規範趨於嚴格，以及年輕世代富裕人士希望獲得高科技的解決方案，財富管理業者亦有需要建構一套能更智慧掌握客戶需求變化、給予客戶良好感受及體驗、提升前中後台作業效率及有效控管風險的財富管理系統，而此可由銀行資訊部門自行開發，或委由國

際知名軟體服務業者開發建置。茲提供ORACLE於簡報中所展示理想的私人銀行系統結構如圖5。

圖5 私人銀行系統結構圖



資料來源：ORACLE

### (三) 財富管理業者針對反洗錢之自律作為—以德意志銀行為例

新加坡現已發展成為重要的國際財富管理中心，政府及金融業者均致力於新加坡聲譽之維護，避免成為有心人士進行洗錢及逃漏稅的管道，以下即以本次參訪之德意志銀行為例，簡介該行針對反洗錢及逃漏稅之自律機制。

1. 作業風險管理制度建立，應包含以下幾個部分：

- (1) 建立風險管理架構與政策。
- (2) 健全的監理制度並搭配充分的溝通、討論及呈報機制。
- (3) 關鍵流程之控管，例如 KYC、適合度、新商品之審批等。
- (4) 關鍵績效指標（Key Performance Indicators, KPI）的制定與檢視。
- (5) 獨立的風險控管部門，包含法規遵循、客戶申訴處理、作業風險損

失管理等部門。

## 2. 落實KYC及實質審查（Due-Diligence）作業

- (1)KYC 的內容要包含客戶的基本資料、與銀行往來之目的、財富度與財富來源、帳戶結構、新資金的來源、客戶是否來自高風險國家或產業、客戶是否有任何負面的新聞、客戶的投資經驗、風險承受度、投資目的與期間等。
- (2)KYC 的過程會由另一個獨立的單位（例如法規遵循部門）確認與客戶經理告知的客戶狀況是否相同。
- (3)銷售的過程及客戶下單過程都有電話錄音，即使是客戶簽署的文件，仍要由客戶經理口頭說明內容。
- (4)與客戶溝通或通知客戶的管道可以是電話、傳真、電子郵件或面對面等方式，若客戶要採取線上操作方式，必須事先簽署同意書。
- (5)如有客戶風險屬性與產品不符的情況，但客戶堅持投資時，則必需確保客戶知道，而且必須留下相關文件與建議購買的理由（例如資產集中度與購買金額占 AUM 的比重是否在可接受範圍內）。此流程會由另一獨立的單位來檢視是否符合法令。（德意志銀行不允許客戶修改自己的風險屬性，以符合欲購買產品之風險屬性）
- (6)當市場下跌引發客戶抱怨時，客戶經理會先檢視 KYC 等文件，看客戶是否之前就了解資產的損失狀況。
- (7)定期檢視客戶的投資組合：至少 1 年進行 1 次，有特殊事件發生時更要立即進行。

### **(四) 產業未來發展方向**

隨著亞洲的財富不斷累積，愈來愈多的富裕人士有能力享受介於零售銀行與私人銀行之間的服務。而客戶從零售銀行移轉至私人銀行的過程中，往往需要重新開設帳戶，亦可能要放棄一些過去習慣使用的零售銀行服務，服務升級的同時亦為客戶帶來不便。再加上私人銀行投資範

圍的全球化，未來金融業發展財富管理勢必無法在單一國家、地區進行。因此，新加坡各大銀行早已開始運用資訊平台，整合客戶資源、資金及商品。

以星展銀行為例，該行於2011年開展了「Wealth Continuum計劃」，公布投資約15億元港幣，於新加坡及香港建置財富管理平台，其中大部分的投資金額都是用於基礎建設、行銷及增聘人員，一方面提升後勤支援服務，包括資訊科技平台及優化系統運作等，透過進一步整合內部系統，讓客戶感受到更順暢的銀行服務。另一方面，星展銀行不只侷限於增聘客戶關係經理（Relationship Manager），還延聘包括不同領域如保險及投資的專業人才，這是因應客戶需要愈來愈多的投資資訊，從而提供更完善的支援服務。

#### **(五) 新加坡政府強化財富管理市場的三個關鍵**

新加坡MAS董事總經理Ravi Menon曾在2011年10月以財富管理為主題發表演講，會中提及新加坡能否繼續做好財富管理的關鍵取決於三個必要條件，其一是提升產業競爭力，其二為強化市場行為，最後是保持金融部門的廉潔。

##### **1. 提升產業競爭力**

Ravi Menon認為新加坡如欲維持其財富管理中心的成長，必須加強市場競爭力，主要基於以下兩個理由：第一，市場已經逐漸改變，平均投資報酬率可能在未來十年逐步走低，必須注意已開發國家去槓桿化的影響及全球需求的重新平衡。財富管理人員再也不能坐任市場發展、賺取高額投資報酬，必須提供明確的投資策略並積極管理客戶的投資組合，使其在更不明朗及波動的投資環境中獲利；第二，客戶已經改變。自從雷曼破產事件後，客戶端對於財富管理人員的態度是更加謹慎且信任程度亦有所降低，客戶逐漸希望能擁有更好的服務與更清晰的投資價

值。在亞洲，由於背景與需求的不同，客戶會要求更多量身訂作的解決方案。財富管理人員必須能滿足客戶的社會、文化及跨世代傳承需求，並能夠提供不只是財富的累積及保存諮詢服務，而且還要協助規劃跨世代的財富移轉。

## 2. 完善的市場行為

私人銀行的核心價值便是信賴，這意味著要秉持誠信原則、以客戶的利益為先並保障客戶的機密，以下兩點須特別注意。首先，財富管理業者必須減少推出交易導向型的產品，改以客戶獲利為核心來推出產品或服務，並專注於針對客戶需求提出建議，方能滿足客戶理財的長期需求。同時，財富管理業者必須調整主要依賴佣金或獎勵員工推薦特定投資產品的薪酬結構，而將公平對待客戶視為一個優先事項。新加坡業者建立的私人銀行行為準則（The Private Banking Code of Conduct）（詳附錄 2）已列出適當的商業行為原則供私人銀行及其工作人員遵守，並嘗試著增加對客戶的資訊揭露。

其次，Ravi Menon 認為財富管理產業的積極獵人頭行動及資深私人銀行加快速的流動都是這個產業不健康的警訊，上述行為將帶來產業的不穩定及無法持續的工資上升，增加財富管理的作業風險。財富管理業者或私人銀行家必須尊重客戶對他的信任，並專注於建立長期的合作關係。

## 3. 廉潔的金融中心

新加坡的金融中心地位是建立在信任及正直廉潔的基石上，但也面臨被非法資金利用作為洗錢管道的風險。隨著新加坡作為財富管理中心領導地位日益明顯，漏洞可能愈來愈大，必須防範貪腐、恐怖主義、政界人士以及防範與武器擴散有關的資金流動。此外，近年來各國政府紛

紛加大查稅的力道，已增加未申報款項流向新加坡的風險。國際組織也開始思考強化反洗錢(anti-money laundering, AML)與反恐融資(counter financing of terrorism, CFT)及逃漏稅資訊交換等機制。

新加坡 MAS 致力要求各金融機構在新加坡有一套有效的反洗錢及反恐融資架構，涉及的金融行業是全方位的，包含銀行、商人銀行、財務公司、保險公司、資本市場服務持牌人、持牌信託公司、財務顧問、保險經紀人、豁免基金經理人(Exempt Fund Manager)、貨幣兌換商(Money Changer)及匯款行(Remittance Houses)。金融中介機構必須對客戶履行實質審查(Due-Diligence)，確認客戶從事金融交易的意圖，並評估其風險狀況。

鑑於跨境非法金融活動的性質，單靠本地的強力監管是不夠的，必須能夠與國外監理當局及海外執法機構有效合作，方能達成目的。新加坡政府除了建立打擊洗錢金融活動的特別組織，參與相關的全球資訊交流論壇，並已透過依據國際規範制定的經濟合作與發展組織稅收協定，致力於支持此一全球標準的有效實施。

### **三、新加坡財富管理產業發展成功經驗**

新加坡能以一介海島城市躍升成為國際上重要的金融中心，其中有些值得我國仿效借鏡之處。新加坡政府從 1960 年代起積極打造新加坡成國際金融中心。由於新加坡擁有卓越的基礎設施、受過良好教育的勞動人口、有效率的法律體系等優點，除了吸引許多金融機構前來新加坡建立營運據點外(目前新加坡已有 600 多家本地及外國金融機構)，也吸引許多跨國企業前來設立製造中心及區域總部，從中帶動新加坡的商業、貿易及生產活動成長，衍生許多國際融資需求，更有利於國際金融

中心之建立。目前新加坡在全球私人銀行及財富管理中心的排名位居第七位，僅次於倫敦、日內瓦、紐約、多倫多、香港及蘇黎世。

MAS 致力於推動新加坡財富管理產業的發展，除了持續進行法規改革外，亦積極促進銀行的成長並鼓勵金融創新。MAS 及其他政府機關所採行的相關措施如下：

- (一)透過「金融發展基金<sup>6</sup> (the Financial Sector Development Fund, FSDF)」投入資源開發人力資本，為金融產業培養所需人才。
- (二)透過「金融產業職能標準<sup>7</sup> (Financial Industry Competency Standards, FICS)」認證，強化金融部門人員的專業能力與技能。
- (三)與時俱進修改與信託、反洗錢、投資顧問及證券交易相關之法規架構。
- (四)持續努力將新加坡打造成為適合居住及工作的城市。
- (五)提供優質的辦公、居住及教育環境，以利外商及其員工與眷屬進駐。
- (六)廢除遺產稅，吸引富裕人士及名人移民至新加坡。

揆諸新加坡發展財富管理中心的經驗及作法，實有許多項目值得我國發展區域財富管理中心之借鏡。本文茲以金融政策開放度、監理體系、金融市場發展、稅賦制度、信託服務、專業人才等面向，比較台灣與新加坡兩地財富管理業務之發展，以供相關主管機關及財富管理業者參考。

- (一)金融政策開放度：新加坡政府提供金融服務業良好的經營環境，採負面表列方式監理，管理規則明確，有利於金融創新。相較之下，我國金融管理係採正面表列的開放方式，亦即沒有明文規定的業

---

<sup>6</sup> 「金融發展基金」於 1999 年依「新加坡金融管理局法 (Monetary Authority of Singapore Act)」設立，設立之目的包括：促進新加坡成為金融中心、發展及提升金融服務業所需技能與專業、發展及支援與金融服務業相關的教育訓練研究機構、發展基礎設施以支援新加坡金融服務業。

<sup>7</sup> 「金融產業職能標準」係新加坡金融研究院 (the Institution of Banking and Finance) 於 2005 年制定的專業能力評鑑標準，目的係為提升金融從業人員的品質及專業能力。

務，金融機構不得承作，限制金融創新的空間。

(二)金融市場發展：根據世界經濟論壇 (World Economic Forum, WEF) 發布的「2012 年度全球競爭力報告, Global Competitiveness Report 2012」中的金融市場發展指數排名報告指出，新加坡在整體排行上位居第 2 名，台灣則名列世界第 17 名。

(三)稅賦制度：

1. 贈與稅：新加坡未課徵贈與稅；台灣的「遺產及贈與稅法」第 19 條規定贈與稅率為 10%。
2. 遺產稅：新加坡政府於 2008 年取消遺產稅，以鼓勵亞洲各地富裕人士把資產放在新加坡，從而發展新加坡的財富管理業務；若能吸引富裕人士來新加坡投資，無論是新加坡人或外國的富裕人士，都將讓新加坡的經濟和社會受惠。台灣的「遺產及贈與稅法」第 13 條規定遺產稅率為 10%。
3. 個人所得稅：新加坡個人所得稅係採用累進制，新加坡居民所得稅稅率最低為 0%，最高為 20% (320,000 元新幣以上)；外國人在新加坡就業所需繳交的所得稅如下：
  - (1)60 天或以下：無須繳稅，此點不適用於娛樂界人士、公司董事以及執行專業人士 (專家、外國演講、諮商師與教練等)。
  - (2)61 天或以上：15% 或比照新加坡居民所得稅率至 20% 不等計算，以較高者為準。
  - (3)公司董事收入、諮商費收入等稅率為 20%。

此外，新加坡對於非居民亦提供許多租稅優惠，包括：非居民匯出在新加坡銀行所賺取之利息不加限制 (即無須檢附文件或經核准始可結匯申報之限制)；非居民之利息所得免課稅；非居民以亞洲貨幣單位 (Asian Currency Unite) 存款及擁有之亞元債券與新加坡公債免

課財產稅；經由新加坡銀行或金融機構而自保險機構或境外信用貸款獲得之所得，在某些條件下，於 1983 年 4 月 1 日至 1993 年 3 月 31 日間免稅，而上述所得自 1993 年 4 月 1 日起免稅期另外延長 5 年。

台灣的個人綜合所得稅率級距分為五級，最低稅率級距為 5%，最高稅率級距為 40%。對於外國人所得稅的課稅方式，台灣的規定是居住不超過 183 天者，稅率一律為 20%；若超過 183 天者，則比照本國居民，依所得高低課徵 5%~40% 的個人所得稅。

#### (四) 信託服務

信託服務係財富管理、財產規劃的重要工具，新加坡與英國一樣擁有完善且現代化的信託法制，足以提供先進的信託服務，新加坡政府重視信託服務業務，以吸引高淨值人士在新加坡設立信託，進而提升新加坡為國際財富管理中心，近幾年已豎立信託善良管理人的可靠形象，使新加坡信託業務在亞太地區占有首屈一指的地位。台灣以特定金錢信託為最大宗，且僅接受我國信託法為信託管轄適用法律，仍有待開發利基業務。

#### (五) 專業人才

新加坡政府近年來陸續祭出多項吸引外國專業人才之優惠，例如開放工作簽證、鼓勵技術移民及稅賦相關優惠等，加上刻意營造的雙語環境，有助於財富管理中心產業聚落之形成。

此外，新加坡政府亦積極培育當地的財富管理專業人才，例如於 2003 年成立財富管理學院 (Wealth Management Institute, WMI)，是新加坡首屈一指的財富管理培訓與教育機構，也是亞洲第一個專門從事財富管理的教育機構。結合嚴謹的學術與實用為導向，WMI 提供了一個由行業主導的財富管理專業人才培訓方式。WMI 主要是透過私人銀行、基金管理公司、產業協會、知名商學院教師等組成夥伴關係，以了解產業內最新發展並即時更新財富管理專業人員

的教育與研究。WMI 的課程不僅在學術面要求嚴格也側重實踐，為財富管理及信託專業人才提供培訓。這些課程均獲得新加坡銀行及金融學院的認可，並由業內頂尖的專才與領袖授課。

根據我國金融研訓院「2013年我國金融業營運趨勢展望問卷調查」，我國銀行業對於行員的培訓工作，目前仍以內部訓練為主，且訓練領域偏重授信、外匯、信託等傳統業務，惟在財富管理方面欠缺像新加坡有系統的訓練機制。此外，雙語人力之培育及延攬似亦為我國所欠缺。

## **肆、結論與建議**

### **一、結論**

#### **(一)新加坡發展財富管理中心成功之道，在於政府全力支持及推動**

今日新加坡能成為全球重要的財富管理中心並非偶然，除了本身因經過英國殖民而具備的傳統優勢，例如貨幣與政治環境相對穩定、明確的政策目標、監管與法律體系透明及資本市場完善等外，加上新加坡政府對於財富管理產業發展的政策定位明確，適時運用租稅優惠措施，及鬆綁金融法令限制，建構足以吸引外國金融機構及專業人才陸續進駐之環境，並增加財富管理業者開發金融商品之誘因；上述因素均有利於新加坡強化吸收境外財富的能力。

#### **(二)新加坡創辦財富管理學院，提升從業人員之專業能力，奠定產業成功發展之基礎**

人才是發展財富管理業務之根本，吸引及培育專業人才是發展財富管理業務的重要工作。新加坡政府於 2003 年成立的財富管理學院（WMI），透過產官學界之合作，提供兼具學術理論與實務經驗的課程，滿足新加坡財富管理產業發展所需的專業人才，進而奠定該國在全球財富管理中心位居領先地位的基礎。

#### **(三)新加坡成為具競爭力、值得信賴且清廉的金融中心，三項關鍵因素值得我國借鏡**

MAS 認為新加坡能否繼續做好財富管理的關鍵，取決於三個必要條件，其一是提升產業競爭力，其二為完善市場行為，最後是保持金融部門的廉潔。在提升產業競爭力方面，財富管理人員須能提供客戶明確的投資策略並積極管理其投資組合，不能僅想賺取高額佣金，而且還要能協助規劃跨世代的財富移轉。在完善市場行為

方面，財富管理業者必須減少推出交易導向型的產品，改以客戶獲利為核心來推出產品或服務；同時，必須調整主要依賴佣金或獎勵員工推薦特定投資產品的薪酬結構，公平對待客戶視為優先事項。最後在保持金融部門之廉潔方面，財富管理業者必須建立一套有效的反洗錢及反恐融資機制，以及落實對客戶的實質審查（Due-Diligence）作業，以確認客戶從事金融交易的意圖，並評估其風險狀況。

## 二、建議事項

### **(一)因應金融產業發展定位，適時調整稅賦制度，以提高我國財富管理業者爭取境外財富的競爭力**

舉凡營業稅、所得稅、遺產贈與稅等與投資行為相關稅制，均會影響財富管理業務價值鏈中各主體（包含資產管理公司、私人銀行、專業人才、富裕人士）來台之誘因，而我國目前在上開租稅稅率方面確實較新加坡缺乏競爭力。因此，政府政策如欲擴大金融業產值及提升財富管理業者之競爭力，似可檢討目前稅制，提供不亞於新加坡的稅賦優惠措施，以利國內財富管理業者延攬國際金融專業人才，以及爭取華人及亞洲地區富人崛起之商機。

### **(二)鬆綁 OBU 業務及商品相關限制，以擴大財富管理業務之商機**

依據我國信託相關法制，信託業不得經營未經主管機關核定之業務，較偏向於「正面表列」，可能將因此降低信託業者（包含持有信託執照的銀行）提供服務之彈性及附加價值。金管會近日雖已發布解釋令，放寬 OBU 辦理境外非居民信託業務時，不受信託業法等相關法令限制。惟為滿足境內投資人理財需求，並擴大我國財富管理業務商機未來，建議似可研議再擴大開放對象至境內專業機構投資人及境內專業投資自然人。

### **(三)我國銀行業應善用資訊科技，提升客戶體驗，以利法規遵循並降低作業風險**

客戶關係是財富管理業務發展的基礎，面對科技不斷創新及網路消費時代來臨，我國銀行業似可提高在 IT 方面的支出，利用雲端運算技術分析大量資料，俾以更智慧的方式掌握目標客群並滿足客戶需求。此外，財富管理業者亦可藉由 IT 技術提供便利的交易平台、客製化的投資組合管理工具，創造獨特的客戶體驗。

由於金融消費者權益保護意識抬頭，監理法規標準趨於嚴格，銀行業者亦可利用資訊系統之設計，以利理財專員執行「認識你的客戶 (Know Your Customer, KYC)」，進而降低法規遵循風險，同時也可改善財富管理業務前、中、後台作業效率。

### **(四)參酌新加坡經驗，強化國內財富管理業務專業人才之培育工作，以奠定財富管理產業發展基礎**

人才為發展財富管理業務之根本，我國似可參考新加坡成立財富管理學院的先例，由台灣金融研訓院透過與國際知名的私人銀行及信託業者建教合作方式，開設財富管理業務專業人才培訓課程，除有助於強化國內財富管理產業從業人員的專業技能及外語能力外，並可提升財富管理業務服務品質，奠定我國財富管理產業發展基礎。

## 參考資料：

1. 台灣金融研訓院 (2013), 「2013 國際化金融人才培育計畫」小組期末專題報告, 未發表。
2. 台灣金融研訓院 (2013), 「2013 國際化金融人才培育計畫」課程講義「台灣財富管理業務最新法令及相關業務規範與案例分析」, 未發表。
3. 林容竹、屈立楷、林澍典 (2010), 財富管理理論、實務與實作, 宏典文化。
4. 齊克用、李宜豐、余仁弘、王儷玲 (2007), 高淨值客戶之財富管理, 台灣金融研訓院。
5. 遠見 2013 財富管理大調查, 遠見雜誌, 第 320 期, 2013 年 2 月。
6. 金融監督管理委員會 (2013), 「金融業納入自由經濟示範區之規劃方案」。
7. 中國建設銀行與波士頓顧問公司 (2012), 「2012 年中國財富報告」。
8. 台灣金融研訓院 (2013), 「2013 國際化金融人才培育計畫」課程講義「人民幣商品於高資產客戶理財之應用趨勢」, 未發表。
9. 王志誠 (2009), 財富管理法規之實戰手則, 台灣金融研訓院。
10. 吳佳玲 (2012), 以市場導向觀點探討台灣私人銀行業務關鍵成功因素暨發展策略之研究, 台北大學企業管理系碩士論文。
11. Monetary Authority of Singapore (MAS), 2012 Singapore Asset

Management Industry Survey.

**12.**Capgemini & RBC Wealth Management (2012), 「2013 Global Wealth Report」.

**13.**Tan Chwee Huat (2005), Financial Market and Institutions in Singapore (11<sup>th</sup> Edition), NUS Business School National University of Singapore.

**14.**Singapore Central Provident Fund Board website.

## 附錄 1 新加坡考察行程

時間	參訪機構	參訪內容
11/4(一) 09:00~12:00	大華銀行	新加坡大華銀行財富管理及私人銀行業務概況、新加坡大華銀行私人銀行客戶價值主張之概況、新加坡大華銀行的員工、產品及方法、使用開放式的平台提供產品與服務、產品精進化及法規議題
11/4(一) 14:00~16:30	巴克萊銀行	市場區隔、亞洲財富及投資管理、外匯市場趨勢及產品、新興市場趨勢及產品、投資銀行與私人銀行間跨業行銷能力之改善
11/5(二) 09:10~12:00	德意志銀行	審慎管理之目的與原則、公司治理之定義、業務行為與道德守則、德意志銀行之價值觀與信念、新的合規風險、作業風險管理
11/5(二) 14:00~17:00	甲骨文公司	客戶新興需求及科技演進、效率運作之程序及系統架構、個案探討及解決方案範例、客戶關係管理之趨勢及新解決方案、客戶體驗、巨量資料
11/6(三) 09:20~12:00	巴黎銀行	全球金融市場的趨勢及其對資產經理的意涵、不穩定市場下的風險性資產配置、高淨資產客戶如何運用另類投資增加財富、維持一致的績效表現並管理客戶的期待
11/6(三) 14:00~17:00	星展銀行	掌握新興市場(以中國、泰國、菲律賓、馬來西亞、印尼為例)財富管理新商機
11/7(四) 09:30~12:00	保誠人壽	新加坡壽險市場之挑戰與機會、總體環境及其對壽險業之衝擊、成功的業務模式
11/8(五) 09:30~12:00	保得利信譽通	海外私人信託之基本介紹、高淨資產人士如何運用私人信託、案例分析與實際應用(王永慶家族)、私募基金

## 附錄 2 私人銀行行為準則 (The Private Banking Code of Conduct)

支柱	內容	
職能	主要原則	<p>一、理財專員提供富裕人士諮詢服務時，應秉持正直及專業性，並確保客戶具備必要的能力及知識。</p> <p>二、專業能力之評估及持續的專業訓練達到預期標準。</p>
	指引	<p>一、從事私人銀行業務前應通過職能評估「客戶顧問職能標準」。</p> <p>二、理財專員每年至少應完成 15 個小時的持續專業發展(Continuing Professional Development)訓練。</p>
市場行為	主要原則	<p>一、金融機構應確保本身及其員工秉持正直及專業滿足客戶的最佳利益。</p> <p>二、金融機構及其員工均符合選任標準，包括：維持專業標準、與客戶交易時合理的關心及審查、管理業務相關風險。</p>
	指引	<p>一、專業性：金融機構及從業人員應秉持專業行事，並確保客戶的交易活動是遵循正確的價值觀、審慎及正直所指引。</p> <p>二、客戶關係管理：金融機構與客戶從事交易時，應秉持正直及專業職能；採取合理的關心及審查，俾認識與了解客戶。提供相關、及時且適當的資訊，以供客戶決策。提供客戶合適的申訴管道。</p> <p>三、作業架構：金融機構應建置與其營業活動及作業相符的作業架構，包括規定相關風險限額。此外，金融機構亦應考慮不同國家執行業務所涉及的法規。</p>

### 附錄 3 中國大陸財富管理市場概況

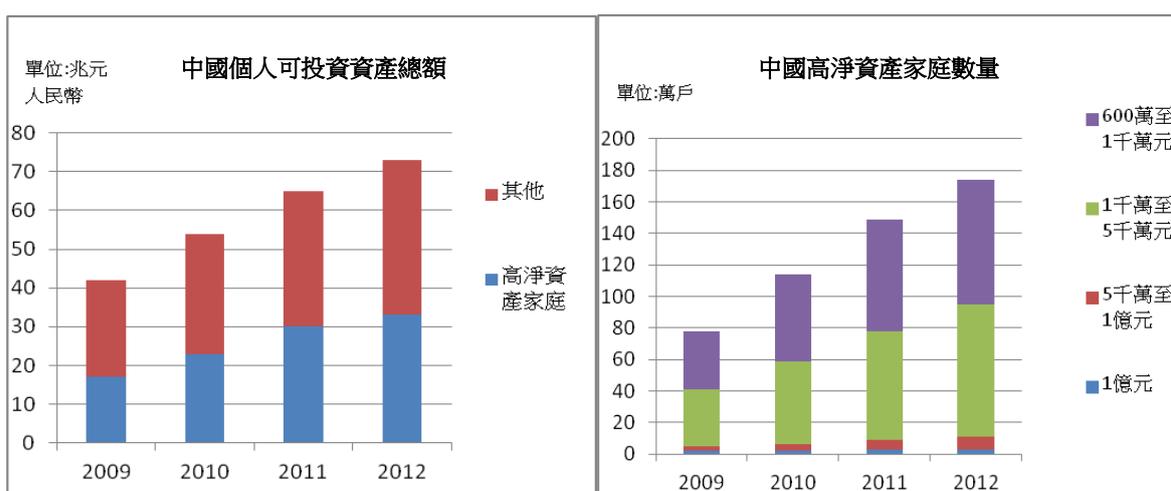
#### 一、市場規模與發展

2012 年中國經濟增長趨緩，對東南沿海中小企業主帶來衝擊，全國的私人財富市場成長速度放緩。經濟增長趨緩使得富裕人士選擇規避風險，為確保資產安全，選擇將資產存放在經營較為穩健的大型綜合性商業銀行，其中中資商業銀行具絕對優勢。

根據中國建設銀行與美國波士頓顧問公司聯合發布之「2012 年中國財富報告」，2012 年中國個人可投資資產總額預計達 73 兆元人民幣，較 2011 年成長 14%；其中高淨資產家庭可投資資產總額達到 33 兆元人民幣，占全部個人資產總額的 46%。

2012 年中國高淨資產家庭數量達到 174 萬戶，較 2011 年成長 17%。財富縮水因素導致可投資資產 1 億元人民幣以上超高資產家戶數增速減緩，5,000 萬~1 億元人民幣資產的家戶數仍快速成長，而 1,000 萬~5,000 萬元人民幣資產的家戶數超過 600 萬~1,000 萬元人民幣資產的家戶數，成為中國高資產家庭的主要組成部分（圖 6）。

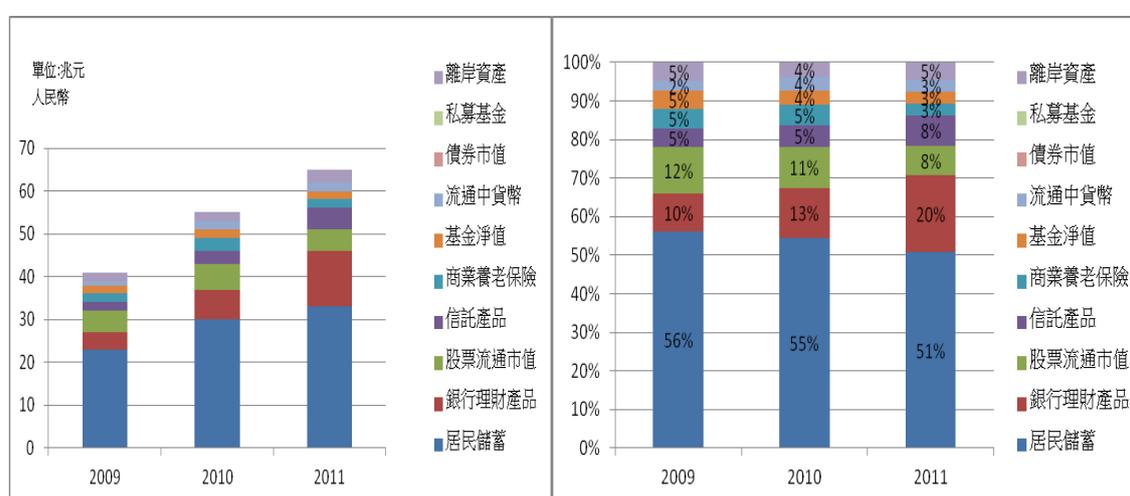
圖 6 中國高資產家戶數及可投資資產總額



資料來源：中國建設銀行與波士頓顧問公司聯合發布之「2012 年中國財富報告」

在可投資資產的組成方面，居民儲蓄增速放緩，占比顯著下降 4 個百分點，只占全部資產的 51%，私人財富轉向收益率較高的銀行理財及信託產品。銀行理財產品之銷售量以近乎每年增加一倍的速度成長，占全部可投資資產的五分之一。信託產品起步較晚，但成長態勢強勁，現已占全部可投資資產的 7%，未來依然有很大的成長空間。相較之下，受總體環境影響，個人持有的股票與基金淨值均下降。境外資產成長速度與整體私人財富相近，保持在私人財富的 4% 左右（圖 7）。

圖 7 中國各類投資標的金額及占比



資料來源：中國建設銀行與波士頓顧問公司聯合發布之「2012年中國財富報告」

## 二、中國各地財富市場動向

中國的高資產家庭主要分布在東南沿海經濟發達地區，根據波士頓顧問公司的模型預測，2012年北京、江蘇、上海、浙江及廣東等五省市的高淨資產家戶數超過 10 萬戶，這 5 個省市高資產家戶總數占全中國 40% 以上。四川是高資產家庭數量最多的內陸省份，在西部地區顯得較為突出（圖 8）。

在全中國高資產家戶數增速放緩的情勢下，富裕省市如北京、上海、廣東、浙江的高資產家戶密度最高，其中北京每萬戶中高資產家戶數超過 200 戶，是中國富人最集中地區，惟其增速低於全國平均水準。廣東

及浙江受到企業主資產縮水及當地企業生產經營的影響，高資產家戶數增幅不到 10%；山西、內蒙古等地受煤炭行業衰退影響，增速也相對較低。相反地，內陸較發達地區依然保持很高的增長態勢，安徽、甘肅、湖南等地高資產家戶數增加超過 30%；四川、湖北、陝西等地增速也超過全國平均水準。

圖 8 中國高淨資產家庭分布圖

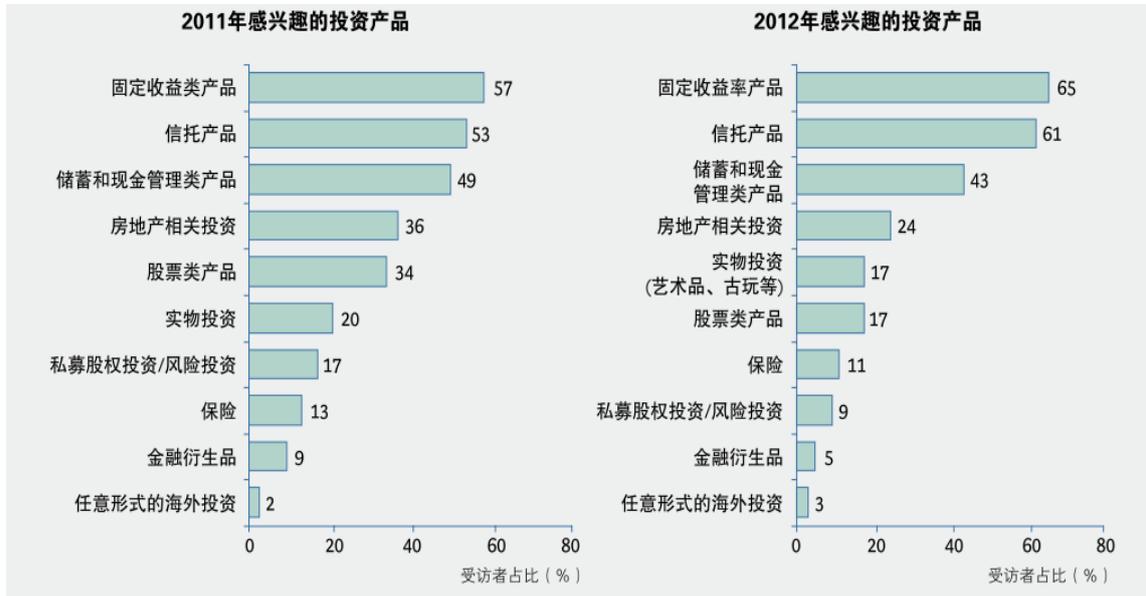


資料來源：中國建設銀行與波士頓顧問公司聯合發布之「2012年中國財富報告」

### 三、中國富裕人士的投資需求

根據波士頓顧問公司與中國建設銀行於 2012 年針對中國 30 個省市自治區 1,912 位富裕人士所作調查顯示，因 2012 年中國整體經濟發展情勢趨緩，上證指數一度跌破 2,000 點大關，股票與基金市場整體較為低迷，富裕人士傾向於穩定、風險較低的投資產品。因此，固定收益類及信託類產品受到富裕人士追捧，受訪者占比超過 60%；儲蓄及現金類產品緊追其後，受訪者占比超過 40%（圖 9）。與 2011 年相比，富裕人士對股票類產品的興趣大幅下降，受訪者占比由 2011 年的 34% 下降到 17%；對房地產的興趣也降溫，受訪者占比由 2011 年的 36% 下降到 24%。投資市場的萎靡導致富裕人士對固定收益、信託及現金類產品以外商品的投資興趣不高，受訪者占比不到 25%。

圖 9 中國富裕人士投資偏好調查結果



資料來源：中國建設銀行與波士頓顧問公司聯合發布之「2012年中國財富報告」

除了投資產品以外，同份調查結果顯示，中國富裕人士最希望獲得的前五項其他金融產品或服務中有三項與融資業務有關。鑽石、白金信用卡及專屬授信因手續簡便、靈活，方便高淨資產客戶週轉，得到了近40%受訪者的青睞，有35%的受訪者希望得到個人名義貸款，29%的受訪者希望得到企業名義貸款。貴金屬是傳統的保值商品，受訪者占比也由2011年的17%，至2012年提高為27%（圖10）。

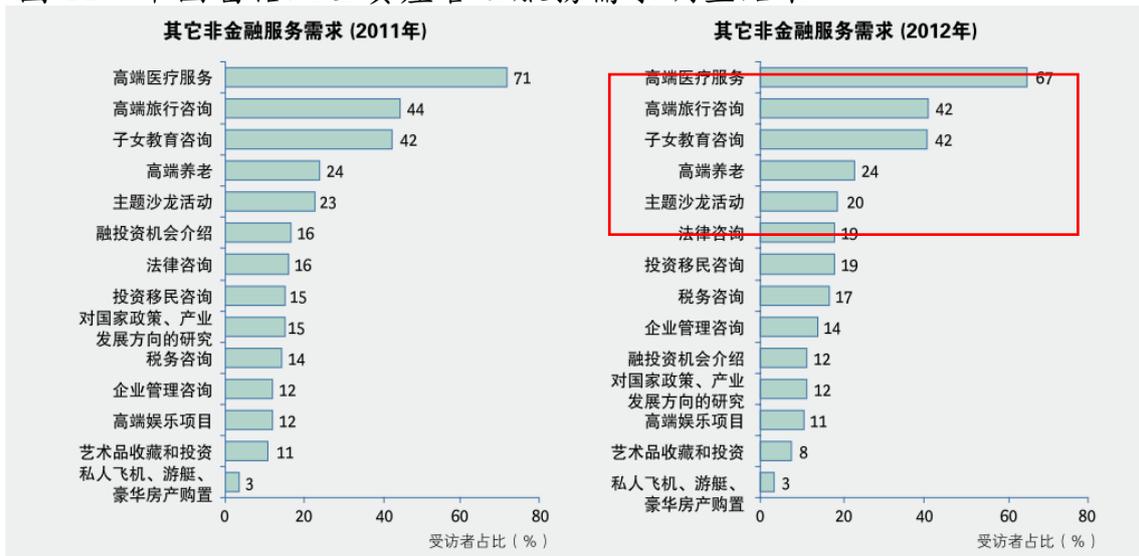
圖 10 中國富裕人士希望獲得之金融產品調查結果



資料來源：中國建設銀行與波士頓顧問公司聯合發布之「2012年中國財富報告」

中國富裕人士對於非金融服務的需求未受經濟周期的影響，2012 年的需求與 2011 年相比並無明顯變化，依然是高端醫療、高端旅遊及高端養老。「財富」、「子女」及「健康」是中國所有富裕人士一致的需求，圍繞這三個主題開發增值服務受到中國富裕人士關注（圖 11）。

圖 11 中國富裕人士資產管理服務需求調查結果

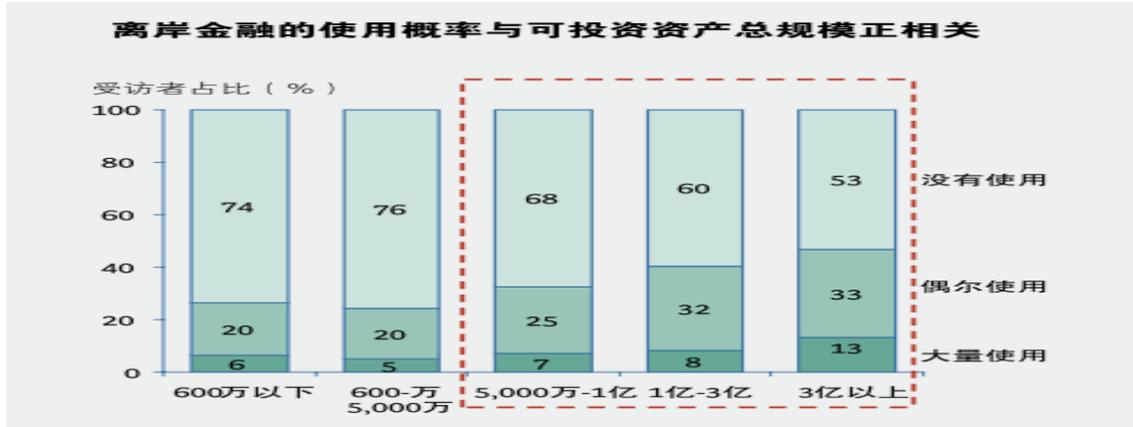


資料來源：中國建設銀行與波士頓顧問公司聯合發布之「2012年中國財富報告」

#### 四、中國富裕人士資產海外配置的趨勢

境外財富通常是指投資者在其法定居住國或繳稅地區以外的國家或地區所持有的資產。根據波士頓顧問公司「2012年中國財富報告」，2012年中國富裕人士資產加速向境外配置，擁有境外資產的人數占比達到25%，較2011年提升8個百分點。從該報告調查結果顯示，中國富裕人士境外投資與其資產規模有一定正相關性，資產規模越大的客戶使用境外金融服務的機率越高（圖 12）。

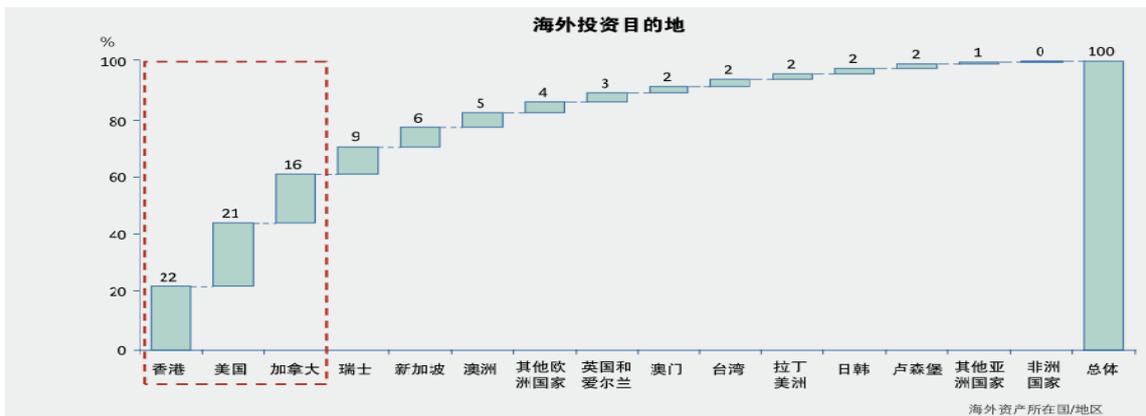
圖 12 使用境外金融與可投資資產規模間相關性



資料來源：中國建設銀行與波士頓顧問公司聯合發布之「2012年中國財富報告」

在海外目的地的選擇上，香港、美國及加拿大是中國富裕人士海外資產配置的主要集中地，這三個地區集中了富裕人士海外資產量的60%左右（圖13）。深入比較富裕人士選擇香港、美國及瑞士做為境外財富管理目的地之驅動因素（圖14），香港與美國有相近之處，移民、子女留學及資產的保值增值是首要考慮，而選擇瑞士的核心目的都是圍繞在資產的保值與增值、資產的保密與安全性。惟瑞士在其引以為傲的保密制度越來越受到美國等已開發國家之挑戰，而瑞士的移民門檻又高，其對中國富裕人士的吸引力將不斷衰退。

圖 13 中國富裕人士境外投資目的地



資料來源：中國建設銀行與波士頓顧問公司聯合發布之「2012年中國財富報告」

圖 14 中國富裕人士選擇香港、美國及瑞士做為境外財富管理目的地之因素



資料來源：中國建設銀行與波士頓顧問公司聯合發布之「2012年中國財富報告」

## 五、中國私人銀行業務監管動態

中國銀監會「商業銀行理財產品銷售管理辦法」已明確將私人銀行業務納入監管，且針對私人銀行客戶及高淨資產客戶之標準做出明確的定義，其中「私人銀行客戶」係指金融資產達到 600 萬元人民幣（含）以上的商業銀行客戶；商業銀行在提供服務時，由客戶提供相關證明並簽字確認。「高淨資產客戶」則是滿足以下條件之一的商業銀行客戶：

- 單筆認購理財產品金額不低於 100 萬元人民幣的自然人。
- 認購理財產品時，個人或家庭金融資產總計超過 100 萬元人民幣，且能提供相關證明的自然人。
- 個人收入在最近三年每年超過 20 萬元人民幣或者夫妻雙方合計收入在最近三年內每年超過 30 萬元人民幣，且能提供相關證明的自然人。

至於銀行理財產品銷售方面之包括三大部分，一是宣傳銷售，二是監督管理，三是保護弱勢投資人。以下相關的規定內容：

### (一) 宣傳銷售

- 商業銀行不得透過電視、電台方式對具體理財產品進行宣傳。透過傳真、簡訊、電話、郵件等方式宣傳理財產品，若客戶明確表示不同意，則不能再透過此種方式向客戶進行宣傳。

- 商業銀行銷售的理財產品其風險評級如為四級（含）以上時，除非與客戶約定，否則應在商業銀行的營業場所內進行銷售。
- 客戶購買風險較高或單筆金額較大的理財產品時，除非雙方書面約定，否則商業銀行應當在匯款時以電話方式與客戶進行最後確認。

## （二）監督管理

- 不得將存款單獨作為理財產品銷售。
- 不得將理財產品與存款進行強制性搭配銷售。
- 不得將理財產品作為存款進行宣傳銷售。
- 不得進行變相高利吸收存款。
- 不得透過購買理財產品方式調整監管指標，進行監管套利。
- 不得將理財產品與其他產品進行網綁銷售。
- 不得採取抽獎、回扣或者贈送實物等方式進行銷售。
- 不得利用理財產品進行利益輸送。

## （三）保護弱勢投資人

- 60歲（含）以上老齡投資者只能購買與其風險承受能力測評結果相匹配的理財產品（私人銀行、鑽石卡持卡人可放寬）
- 禁止向60歲（含）以上老齡投資者銷售風險及別在R4（含）以上的產品（私人銀行、鑽石卡持卡人可放寬）。
- 如60歲（含）以上老齡投資者決定購買風險級別為R3的產品並已通過相應級別的風險承受能力測試，須由主管見證銷售過程，並與客戶進行二次風險提示。