

出國報告（出國類別：其他）

香港理財商品現況及資產管理業務

服務機關：臺灣銀行財富管理部

姓名職稱：吳素慧 財富管理部 初級襄理

姓名職稱：林烜菊 桃園分行 初級專員

派赴國家：香港

出國期間：105年10月31日~105年11月3日

報告日期：105年12月26日

摘 要

香港除了是美食天堂與購物樂園外，更是亞洲最重要的金融中心，得天獨厚的歷史背景與地理位置，讓世界各大金融機構齊聚在此。全球前一百大銀行中，有 70 家在香港營運，堪稱全球銀行機構密度最高的城市；而根據《華爾街日報》與《美國傳統基金會》所發佈之〈經濟自由度指數〉顯示香港已經蟬聯全世界經濟自由度第一名有 20 年之久。

本次應瑞銀環球資產管理(UBS Global Asset Management)之邀奉派於 10 月 31 日至 11 月 3 日赴香港參訪，主要參訪瑞銀環球資產管理(香港)有限公司，並拜訪臺灣銀行香港分行，友邦保險集團，富邦銀行香港公司等。參訪主要議題包括了財富管理業務、私人銀行業務及高端資產客戶部門、金融商品現況、監管機構制度等，以作為本行規劃未來財富管理業務發展方向之參考。

謹將本次參訪內容撰寫成「香港理財商品現況及資產管理業務」報告，除介紹參訪金融機構財富管理業務簡介、理財商品現況、i-Teller 櫃員機及私人銀行和資產管理業務探討外，另就財富管理業務提出相關建議。

本報告共分為五部分(含參考文獻)，因撰寫時間有限，如有疏漏謬誤之處，尚祈各界不吝指正。

目 次

第一部分	前言.....	4
	壹、參訪目的	4
	貳、參訪金融機構業務簡介.....	5
	參、參訪過程.....	7
第二部分	香港金融體系概況及理財商品探討.....	18
	壹、香港地區保險(理財)商品現況.....	18
	貳、具有交易勁能 NCR 視像櫃員機	20
	參、香港銀行三級發牌制度.....	23
	肆、主管機關—香港金融管理局.....	24
第三部分	資產管理業務現況.....	26
	壹、香港私人銀行業務推廣及趨勢.....	26
	貳、瑞銀環球資產管理有限公司.....	30
第四部分	參訪心得及建議	35
	壹、心得	35
	貳、建議	36
第五部分	參考文獻	39

第一部分 前言

壹、參訪目的

近年來由於國內銀行利率、匯率自由化，銀行的經營逐漸走向價格競爭。國內金融環境丕變，「微利時代」來臨，傳統銀行利差業務利潤日漸微薄，在面對金融控股公司跨業平台整合行銷的競爭環境下，銀行組織為因應經營策略之改變而面臨調整，手續費收入逐漸變成銀行獲利的另一項重要來源。銀行貴賓理財服務更成為「財富管理」銀行極重要的一環，金融商品的多元化與各理財投資人的行為模式，則成為金融整合性行銷成功之關鍵要項。

隨著中國大陸為主的亞洲新興市場經濟快速成長，海內外富裕人士(資產大於 100 萬美元)的數量與可管理資產的增加，以及主管機關逐步對於國內外金融商品法規之鬆綁，目前正是發展華人財富管理業務的最佳時機。

為因應國際和兩岸三地金融理財商品和資產管理業務的發展和變數，職等奉派赴香港地區，參訪當地金融同業翹楚，透過資料蒐集與實地訪察業者之方式，廣泛汲取相關業者經驗，作為日後規劃財富管理商品及服務的借鏡和參考，以提供財富管理客戶更優質、專業及完整的理財商品和資產管理服務，進一步提升本行的服務競爭力，爭取客戶信賴與認同，達成本行經營目標。

貳、參訪金融機構業務簡介

茲就參訪本行香港分行(Bank of Taiwan Hong Kong Branch)、友邦保險集團(香港)分公司(AIA international Limited)、富邦銀行香港公司(Fubon Bank Hong Kong Limited)、瑞銀資產管理(香港)有限公司(UBS Asset Mangement Hong Kong Limited) 該等公司之概況略述如下：

一、本行香港分行(Bank of Taiwan Hong Branch)

成立於民國 83 年 3 月 1 日，為持牌銀行執照(Licensed Bank)，員工 46 人，總行派駐 14 人，當地聘僱 32 人；主要經營的業務內容為存款、匯款、企業融資、保證、國際金融、進出口業務及財富管理等服務；主要客戶除了香港本地及國際聯貸客戶外，其他為本行國內分行客戶之延伸及投資於大陸之台商。

於 98 年 9 月 29 日開辦財富管理業務，提供之金融商品有共同基金及紙黃金(基金採差異性，其中 47 檔為臺灣未上架基金)，目前有 128 檔基金上架(其中包含 1 檔人民幣計價基金)；客源的開發主要為境外理財客戶及大陸台商，目前負責本業務之人員共 3 位。

二、友邦保險集團 (AIA international Limited)

友邦保險控股有限公司及其附屬公司(統稱友邦保險)，是最大的泛亞地區獨立上市人壽保險集團，在亞太地區深耕超過 90 年，業務遍及 17 個區域市場，於大部份市場穩居領導地位。

截至 2016 年 5 月 31 日，集團總資產值為 1,810 億美元。透過遍佈亞太地區的龐大專屬業務員及員工，為超過 2,800 萬名個人保單持有人及逾 1,600 萬名團體保險成員提供服務！

2015 年，被美國財富雜誌全球 500 大企業獲排名為第 467 位。2016 年 7 月 20 日，被美國財富雜誌全球 500 大企業獲排名為第 456 位。

三、富邦銀行(香港)有限公司(Fubon Bank Hong Kong Limited)

富邦銀行(香港)有限公司是台灣富邦金融控股股份有限公司的附屬公司，2004年富邦金控投資了300多億臺幣，自港基銀行兩大股東阿拉伯銀行集團及中國光大集團手中收購了75%的股權，後於2005年4月6日正式把港基易名為富邦銀行，作為進軍大陸的跳板。

目前有23間分行及3間證券投資服務中心，共26個零售據點為客戶提供銀行服務，包括零售及商業銀行、財富管理、金融市場、租購、證券及投資服務。

富邦銀行於香港聯合交易所上市，並獲得標準普爾授予A-2短期及BBB+長期信貸評級，目前約有1000位員工，資產規模約460億港幣。

四、瑞銀資產管理(香港)有限公司、(UBS Asset Management Hong Kong Limited)

瑞銀資產管理UBS AG(簡稱UBS中文簡稱瑞銀集團或瑞銀)是一家總部位於瑞士蘇黎世和巴塞爾金融服務公司，它是瑞士最大的銀行之一，也是世界最大的私人財富管理機構，瑞士集團分行遍佈超過50多個國家，擁有約6萬名員工，管理資產達6500億瑞士法郎。

1862年及1863年，作為瑞銀前身的溫特圖爾銀行(The Bank in Winterthur)和托跟貝格銀行先後創立。此2家銀行於1912年合併組成瑞士聯合銀行，1898年首次拓展國際業務於倫敦開設分行，1967年推出歐洲大陸第一台自動提款機，並於1995年收購歐洲領先的投資銀行--瑞士華寶銀行，1998年通過合併瑞士聯合銀行成為首屈一指的私人銀行，2009年金融危機後扭虧為盈，此後始終保持盈利，發展成為一家世界頂級金融機構。

叁、參訪過程

本次參訪行程於 105 年 10 月 31 日至 11 月 3 日，共計 4 天 3 夜，奉派出國人員有財富管理部吳素慧組長和桃園分行理專林烜菊兩位。期間赴香港參訪《本行香港分行》、《友邦保險集團》、《富邦香港公司》、《瑞銀資產管理香港有限公司》等四家金融機構，並就理財商品現況、與資產管理業務發展、及投資市場展望等進行觀摩研習及意見交流與討論。

一、本行香港分行 (Bank of Taiwan Hong Kong Branch)

由分行廖副理、陳襄理及理專志祥就香港分行財富管理業務發展為討論議題，據表示香港分行獲利一直很穩定，但財富管理業務因產品種類不足(目前僅有基金一項金融商品)，以致客戶數太少，境外客戶開戶不易，又無法爭取到當地居民，業務拓展面臨瓶頸。

近年由於經濟基本面欠佳，投資操作不易，許多客戶在基金商品上無法創造獲利而退出市場，有逐漸萎縮之慮；而紙黃金在香港亦不利推展，故分行考慮申請辦理保險業務，一來對分行的收續費收入有很大助益，二來可提供客戶多元商品之選擇，但目前因法規問題此方案尚在研議之中。

二、友邦保險集團 (AIA international Limited)

該公司安排了高級副總裁何昇錡先生及業務經理顏得綦女士就保險商品現況與我們分享交流。

(一)目前該公司在香港保險業排名第二，僅次於英國保誠保險公司，產品多

元，包含人壽保險、危疾醫療保險、及儲蓄型保險等。各種商品均有不同特色，其中最熱賣的商品當屬儲蓄型的裕滿人生計畫 2，其產品

1. 提供終身人壽保障並享穩健回報。
2. 此商品為分紅保險，提供保證現金價值及非保證的紅利。
3. 可配合財務狀況選擇適合的保費繳納期，有躉繳、5 年、10 年、18 年、及 25 年等 5 種選擇。

4. 有豁免保費的設計:倘若被保險人在 60 歲前全殘可豁免未繳完之保費。
5. 不同貨幣的選擇:可根據個人需求選擇以美元或港幣作為保單貨幣。

另外針對高資產客戶設計了大額保單，金額在 100 萬美元以上，客戶需要提供財產資料及健康聲明；此類保單除了提供較大的保障之外，甚至可透過私人銀行做保費融資，讓客戶資金更靈活運用。

(二)香港保險以嚴核保、寬理賠的理念服務客戶，加上保險監理處嚴格的監管，且保險的保障內容和收益遠較大陸與臺灣更高，讓香港保險成為兩岸三地高資產客戶的最愛。幾年前友邦保險集團為了顧及大陸與臺灣友邦保險公司業績，曾經限制兩岸居民在香港友邦購買保險，然而隨著大陸與臺灣民眾赴港購買保險蔚然成風之際，因此香港友邦也開放了這項業務。

(三)近幾年來香港保險的熱賣在大陸造成一股旋風，逢年過節朋友見面第一句話竟然是「買香港保險了嗎？」；許多保險公司的 TOP SALES 幾乎都是靠大陸內地的客戶口耳相傳互相介紹，業務源源不絕。

統計這十年來香港保險業向大陸人賣出的保單，由 2006 年的 28 億元飆升到 2015 年的 316 億元，成長了足足 11 倍；而 2015 年大陸人新增保費占比為 24.2%，也就是說每賣出四張香港保單，其中就有一張是大陸人買的，占了非常高的比率。此前繳納保費可由銀聯卡直接支付(5000 美元金額內)，對保戶和保險公司而言，是非常簡便的方式，不過就在參訪當時(10 月 31 日)，大陸當局為避免資金外流過於嚴重，已關閉了銀聯卡刷保費的捷徑，對香港保險業的不利影響則尚待評估。

中國大陸新增香港保費及占比



(資料來源:香港保險業監理處)

三、富邦銀行(香港)有限公司(Fubon Bank Hong Kong Limited)

香港富邦銀行由執行副總裁王浩人先生與我們進行訪談，重點有二：

(一)近年來在全球化的浪潮下，企業追求大者恆大的商業模式，於是出現了購併的風潮，金融業也不例外；富邦集團更加速「亞洲盃」的布局，併購了港基銀行。王副總裁表示雖然港基銀行為被併購的銀行，但在富邦集團組織中，並非台北富邦(香港)的下屬機構，而是與台北富邦(香港)平行獨立於富邦金控旗下的公司，原則上富邦銀行(香港)有限公司主攻香港本地業務，台北富邦商業銀行股份有限公司則專注於台商的服務，期能發揮 1+1>2 的合併效能，創造出最大市占率。

(二)為因應金融科技發展，香港富邦積極輔導分行成立智慧銀行，在銀行大廳及服務櫃檯設置大型展示螢幕，播放利率、匯率、產品廣告等即時資訊，方便客戶隨時瀏覽查閱資料，以減少紙張的使用，達到無紙化的效果。另外率先配置了有交易功能的 i-Teller 櫃員機，客戶的交易行為，可透過視訊螢幕直接處理，而選擇灣仔作為首間智慧型分行的地點，是因為該區的客戶群願意接受新觀念，預計未來 i-Teller 櫃員機將配備到中環總行及所有富邦銀行分行。

四、瑞銀環球資產管理(香港)有限公司

與該公司董事何家豪(David Ho CFA CPA)、董事姚偉浩(Chris Yiu)、及超高淨值部董事總經理葉梅桂(Sally Yeh)進行會談：

我們此次參訪財富管理機構的翹楚-瑞銀，光看 2016 年屢獲殊榮獎項就目不暇給，瑞銀作為全球領先的財富管理機構，擁有眾多優勢，包括專業高端的財富管理能力、財務、法律與政治層面上的堅強實力，經驗豐富的員工，結合本地的投資專才，提供給客戶非常完善的執行服務。

瑞銀簡介

(一)我們先看看瑞銀集團的標誌：



(二)2016 瑞銀屢獲殊榮，耀目環球及亞太地區

1. 2016 年金融媒體發表瑞銀年度獎項：

Year	Finance Media	Recognition
1	Euromoney Awards for Excellence	World's Best Bank for Wealth Management World's Best Bank for Markets
2	Euromoney Awards for Excellence	Western Europe – Best Bank for Markets Switzerland – Best Bank Asia's Best Bank for Wealth Management

Year	Finance Media	Recognition
3	WealthBriefingAsia Singapore Awards 2016	Best Private Bank – Investment Management Platform Innovative Client Solution – Banks Outstanding Contribution to WM Thought Leadership (PwC/UBS)
4	WealthBriefingAsia Hong Kong Awards 2016	Best Private Bank – Investment Management Platform
5	Private Banker International Greater China Award 2016	Amy Lo, Head of UBS Wealth Management Greater China and Head of UBS Hong Kong, was named Outstanding Private Banker (Greater China-North Asia)
6	AsianInvestor Asset Management Awards	Private Bank of the Year

資料來源 https://www.ubs.com/hk/tc/wealth_management/about_us/awards.html

- (1) 歐洲貨幣卓越獎世界上最佳的財富管理銀行、世界上市場最好的銀行
- (2) 歐洲貨幣獎:卓越西歐 - 最佳市場銀行，瑞士 - 最佳銀行
- (3) 亞洲最佳財富管理銀行
- (4) WealthBriefingAsia 新加坡獎 2016 最佳私人銀行 - 投資管理平台，創新客戶解決方案 - 銀行，對 WM 思想領導的突出貢獻（普華永道/ UBS）
- (5) WealthBriefingAsia 香港獎 2016 最佳私人銀行 - 投資管理平台，私人銀行家國際大中華區獎 2016 年瑞銀財富管理大中華區負責人，瑞銀香港主席 Amy Lo 被評為優秀私人銀行家（大中華 - 北亞）
- (6) 亞洲投資者資產管理獎年度私人銀行

2.2015.12.31 瑞銀為富有的私人客戶提供適合其個人需求的投資建議和解決的方法。截至 2015 年年底，瑞銀在 40 多個國家設有分支機構，財富管理部投資資金總額為 9,470 億瑞士法郎。

資料來源:ubs-group-and-ubs-ag-2015-en

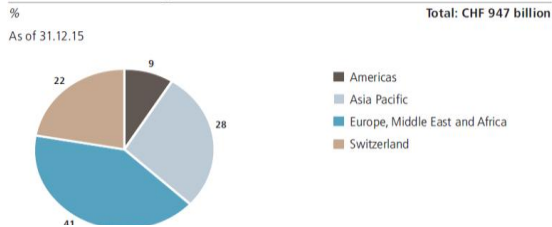
net worth and affluent markets. Our broad client base and strong global footprint put us in an excellent position to capture the growth opportunities across regions and segments.

We are the preeminent wealth manager globally and aim to provide our clients with comprehensive, tailored advice. We serve private clients, particularly in the ultra high net worth (generally

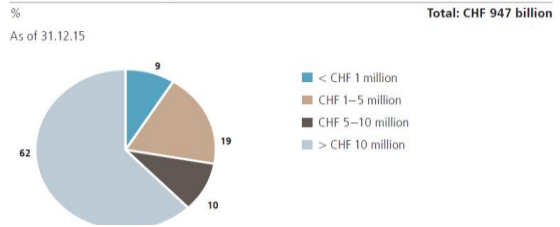
shaping the wealth management industry. As the industry transforms, our aim is to increasingly translate our competitive advantages into profitable market share gains.

→ Refer to the "Our strategy" section of this report for more information on our targets

Invested assets by client domicile



Invested assets by client wealth



(三)世界領先的財富管理機構

瑞銀擁有堅強的資本基礎，是瑞銀成功的基石。瑞銀駐點於全球所有主要金融中心，且於全球 50 個以上國家及市場設有營運據點，瑞銀集團全球總員工人數約有 60,000 人，其中美洲員工人數佔 35%、瑞士佔 36%、歐洲其他國家、中東與非洲佔 17%，亞太地區則佔 12%。瑞銀集團(UBS Group AG)股票於瑞士證券交易所以及紐約證券交易所掛牌交易。

1. 瑞銀財富管理在亞太區各地提供全面的金融服務：

植根於亞洲超過 40 年以上，是亞洲卓越的財富管理機構。瑞銀財富管理結合瑞士私人銀行的優良傳統和地區專業知識，並擁有環球金融巨擘的龐大資源和實力作後盾。自 1964 年起，瑞銀植根亞洲，今天已發展成為領先之財富管理機構之一，在區內 13 個國家建立廣泛網絡。瑞銀的宗旨是：協助客戶保障財富，實現財務目標，透過全球網絡和在投資及研究方面的資源，在快速變化和波動的投資環境裡，為客戶提供指引。

瑞銀的投資策略以財富管理與美洲財富管理部門，以及其位於瑞士、領先業界銀行總部的活動為核心，輔以環球資產管理及投資銀行部門的業務活動。

甲、這些業務部門擁有三大主要特質：

因擁有目標市場堅強競爭地位而受益、擁有資本效率以及提供卓越的結構性成長與獲利展望。瑞銀致力於提供全球私人、機構與企業客戶以及瑞士一般客戶卓越的金融諮詢服務與解決方案，瑞銀的策略建立在所有事業部的堅強優勢上，將關注重點放在超越瑞銀高端資產客戶部門。

乙、對於客戶私隱的保密方面：

就如同醫生、律師職業道德的保密制度，瑞士銀行為客戶保密是履行客戶所有事宜必需保持沉默的一項義務。這也是客戶的一項權力，因為他們才是那些被保護數據和訊息的主人。銀行的保密制度是保護客戶的個人權益的私隱。對私人權益的保護是瑞士法律的基礎，也是聯邦憲法明確規定的(參閱聯邦憲法第 13 條)。

丙、瑞銀並不存在匿名帳號：

瑞銀能開設匿名帳號嗎？答案肯定是不可以。瑞銀要求職員遵循「瞭解你的客戶」的原則，必須確認每個開設新帳號的客戶的身份及他們經濟上的合法性。為控制有犯罪來源的金錢交易，各銀行都自設嚴格的洗錢防制法、國際上承認的身份認證條規。客戶的帳號是匿名帳號？肯定是不可以的。在瑞銀並不存在匿名帳號。客戶的帳號、姓名、在銀行內部有權人員範圍內是公開的。銀行對於帳號和客戶的私隱使用同樣是受保密制度保護。

2. 透過接觸遍佈全球各地的金融專家：

瑞銀的專屬財務顧問會為客戶提供量身訂造的財務建議，致力與客戶建立一個長期的夥伴關係。在主動提出合適的方案前，瑞銀會先了解客戶的需求和目標，確保客戶的財務目標是瑞銀關注的焦點。此外，瑞銀會根據市況發展以及客戶的個人情況，對客戶的投資組合進行定期檢視，讓客戶能安心達成財務目標。正是這種全力以赴的精神，使瑞銀得到同行，還有客戶的認同，讓瑞銀屢獲評選為「亞洲最佳私人銀行」。

甲、客戶的顧問皆具備專業資格，擁有豐富經驗，致力確保瑞銀的資源，能持續合乎客戶的需要。顧問會根據投放時間了解目標、風險承受能力與喜好。他們會以客戶的利益為大前提。客戶顧問有時會提出質疑，致力鼓勵充分認識建議和提供的解決方案。因此，客戶可以放心，所作出的決定是以客戶的最佳利益為依歸。

乙、客戶的顧問將為客戶度身訂造全面的方案，準確滿足客戶的投資需要，符合客戶的利益。不論是側重於家庭、業務、個人資產或綜合以上各個目標，最終制訂的是以符合客戶的財富目標而設計的專業方案。巧妙結合全球財富管理與投資銀行服務，無論客戶在什麼地方進行投資，均可隨時隨地與專家團隊聯絡諮詢。

3. 瑞銀資產服務提供更深入的見解，助客戶制訂投資策略。

瑞銀資產服務(亞太區)結合了眾多優良平台和投資報告服務，為客戶提供一站式的財富剖析和投資監察服務。可以為客戶提供全方位的理財理念服務，包括資產託管、全面詳盡的綜合報告和證券借貸獲利方案所有方案均可為客戶量身訂做。瑞銀資產服務，透明度高，一目了然，即可對投資狀況瞭如指掌。瑞銀提供了一個理想的導航系統，助客戶掌握充滿挑戰的環球市況，以及每日變化的市場趨勢。

甲、專責助客戶達成目標的可靠夥伴瑞銀作為全球領先的財富管理機構，擁有眾多優勢，包括專業高端的財富管理能力，財務、法律與政治層面上的堅強實力，經驗豐富的員工，結合本地的投資專才，提供完善執行的服務。

乙、每日為客戶的財富提供超卓、投資建議及方案，在瑞銀將客戶的需要和意願放在首位。換言之：動用所有環球資源，以助客戶實現願景。

丙、現今的金融環境比以往更複雜、更難預測。近期的發展形勢反映市場可以有多麼的波動，而我們無法避免當中的挑戰。瑞銀發現客戶的需要和

偏好隨著步進人生的不同階段每天都有所轉變，並跨越世界各地，而每天客戶也會整合所需的建議和方案，助客戶成功應對。

4. 嶄新及先進的投資策略與方案是保障財務穩健必不可少的元素：

今時今日的客戶不可能再依靠單一地區、經濟體或投資方案而成功。其中的關鍵在於找到合適的合作夥伴，助客戶在矛盾雜亂的市場訊息中，去偽存真，發掘真正價值。合適的夥伴能夠協助客戶識別及專注於真正重要的投資決策資訊上，在掌握市場投資機遇與長遠保障資產之間取得平衡，並了解客戶在任何市場環境下，均要達致保障財富與資產增值的目標。

甲、為了向客戶提供最好、最先進的研究及投資管理實力，已設立簡潔且強而有力的投資流程。投資流程乃根據首席投資辦公室，結合全球經驗豐富的經濟學家、策略師、分析師和專家的真知灼見。投資總監會將市場見解、分析及創新意念結合成集中的「瑞銀觀點」，透過客戶顧問，與客戶分享。「瑞銀觀點」為瑞銀客戶專享，並體現在委託和諮詢服務以至每日投資意念。

乙、發現客戶的需要和偏好隨著步進人生的不同階段以至跨越世界各地每天都有所轉變，而每天我們也會整合為客戶成功應對所需的建議和方案。

丙、令人羨慕的設備及產品：視客戶需要的財富管理方案：作為一家遍及 50 多個國家的環球金融企業，讓客戶接通全球主要金融中心。加上設有多家位置便利的瑞銀國際銀行中心，能確保客戶的財富維持多元化地域投資。

丁、積累及管理財富的投資建議及方案：不論客戶處於人生哪個階段，客戶也需要財富管理機構保障及增加財富。瑞銀的客戶顧問將採用結構嚴謹的諮詢以瞭解客戶的情況，按照客戶的個人需要找出合適的投資方案，並決定如何善用瑞銀所提供的服務。

5. 對客戶的諮詢方法

甲、只有一個目標：

協助客戶達成的財務目標。客戶顧問採用結構性的方法，以確保他們能充份理解全面的財務和生活狀況。

第一步 了解:要了解客戶的需要及財務目標。

第二步 建議:會與客戶緊密合作，以制定最合適之方案。

第三步 同意與執行:一旦客戶對建議感到滿意，便將方案付諸實行。

第四步 檢討:專家將持續檢討和監察客戶的投資組合，以確保有關策略能配合客戶當前及未來的需要。

乙、評估客戶的投資方法



6. 投資過程之六個步驟。

甲、客戶的風險概況客戶準備並能承擔多大的風險？客戶的回報目標是甚麼？

乙、策略性資產分配:為客戶提供根據客戶的風險概況，長期為客戶提供最佳回報的投資組合。

丙、戰略性資產分配:時刻關注市場，為客戶物色短中期投資良機。要做到這一點，需要有針對性地偏離長期策略性的資產分配。

丁、構建投資組合:投資組合專家選擇最合適的投資工具。甚至可以為客戶專門構建投資工具（如合適的話）。

戊、實現投資組合迅速實施投資決策並將服務組合拼合，使客戶可受惠於有吸引力的條款。

己、監察投資組合會對客戶的投資組合持續進行分析和監察，這不僅對透明度有所保證，也奠定了未來投資的成功基礎。

7. 客戶與瑞銀的關係

甲、提供顧問服務以外，其他更多樣化的服務。

乙、顧問聆聽客戶的需要，以協助客戶實現財務目標。客戶會受惠於顧問的個人諮詢支援，由世界領先的財富管理機構結合整個集團的專業知識而提供頂尖金融產品和服務。

第二部分 香港金融體系概況及理財商品探討

香港是亞洲主要的國際金融中心，有「東方之珠」的美譽，金融業是經濟的主要支柱之一。

香港金融市場的特色是：

- 一、金融市場交易活躍，流通量高，市場在有效和具透明度的監管下運作。
- 二、各項監管法規都符合國際標準，且政府恪守盡量不干預金融市場運作的原則，提供一個有利營商的環境。
- 三、政府實施低稅政策和推行簡單的稅制，使各類商業有更多主動權及創新空間，以鼓勵貿易及生產。
- 四、香港無實施外匯管制，資金進出自由，不限制外國公司參與本地的金融市場，因此成為外資投資亞洲和大陸的重要據點。
- 五、香港具有多項成為世界級私人銀行中心的基本素質：法律制度完善、司法獨立、產權得到充分保障；同時，香港還奉行低稅制，擁有成熟的資本市場以提供全面的財富管理服務。這些優勢不僅有利於香港創造和累積財富，更能使香港成為一個吸引外資的中心。

以下僅就香港保險商品現況、NCR 視像櫃員機、香港特殊的三級發牌制度及主管機關-香港金融管理局的職能做概述。

壹、香港地區保險(理財)商品現況

香港的保險業有 170 年的悠久歷史。目前獲授權保險公司總數達 157 家，保險中介人(包括公司/個人)則超過 7 萬，提供種類繁多的保險和風險管理服務。而香港是全亞洲甚至是全世界經濟自由度最高的地方，由美國傳統基金會與華爾街日報所發佈的經濟自由度指數來看，香港已經蟬連 20 年為世界第一了；而在這樣的環境下也讓香港的金融產業蓬勃的發展。

因為彼此公司互相競爭，所以每家公司都會推出在市場上最具競爭力的商品及利率，以爭取更多客戶，也因為這樣的競爭環境，讓香港的整個金融產業不斷

的再進步與成長，相對的也讓身處這樣環境的居民擁有高利的儲蓄環境。

臺灣整體的保險儲蓄環境不到 2.5%，但香港的保險公司利率卻可以達到 5%。

截至 2015 年 11 月 17 日各項排名如下：

一、香港保險公司信譽度排名

- (一) 香港保險公司中信譽度排名首位的是英國保誠保險公司(香港 Prudential)
- (二) 美國友邦保險公司(香港 AIA)
- (三) 法國 AXA 安盛保險公司(香港 AXA)
- (四) ING 安泰保險公司(荷蘭 ING 集團)
- (五) 加拿大宏利保險公司(香港 Manulife)

二、香港保險產品排名

- (一) 英國保誠保險(香港)，保誠理想人生保險計劃已經推出市場幾十年，檢視過去保誠理想人生計劃的分紅與派息歷史，保誠理想人生保險收益率都遠超出客戶之預期。
- (二) 香港友邦裕滿人生是僅次於保誠理想人生計劃的保險產品。
- (三) 香港安盛真智慧保也是頗為知名的人壽保險產品。

三、保險售後服務排名

- (一) 香港保誠保險公司因為對公司經紀人團隊管理嚴謹，也是最早將計算機運用在公司數據處理的公司，因此香港保誠保險公司售後服務排名首位。
- (二) 香港友邦保險公司亦對公司經紀人團隊要求甚嚴，公司高效率運作，能給客戶提供快速的保險售後服務，這一點友邦和保誠不分上下，可以並列第一。
- (三) 香港安盛保險公司因為集團業務複雜，導致行政管理混亂，售後服務在三家公司中較差些。

貳、具有交易勁能 NCR 視像櫃員機

一、全港首部 NCR 視像櫃員機

富邦銀行--皇后大道東分行為富邦首間 iBranch(智慧型分行)，於 2015 年 1 月 15 日正式開幕，該分行使用嶄新的設計，提倡無紙化概念，率先設置了全港首部 NCR 視像櫃員機，(i-Teller)及一系列包括 e-form 的電子化銀行服務，在科技上加添了人性化的設計，力求讓客戶全新體驗高素質的銀行服務。



(資料取自 Unwire.Pro 網站)

由歐洲引進的全港首部 NCR 視像櫃員機，客戶只需輕觸屏幕即可開始使用，位於客戶服務中心的 i-Teller 服務專員，可即時為客戶提供現金存款、提款、支票存款、轉帳、服務查詢等一般櫃員服務，為了保障隱私權，i-Teller 亦設有話筒以供客戶使用。



(資料取自 Unwire.Pro 網站)

i-Teller 還提供即時兌現支票的服務，只需將支票放進櫃員機屏幕左上方的存入位置，櫃員機便會辨別支票金額及簽名，待服務專員確認後即可兌現，客戶還可主動要求兌現為所需的現金面額。

富邦銀行執行副總裁兼零售銀行部主管葉嘉敏表示，為了配合 i-Teller 投入使用，公司已為服務專員提供專業培訓，例如面對鏡頭的技巧、如何控制客戶情緒等，讓他們能適應以視像通訊方式服務客戶。目前一名服務專員可以對應控制二部 i-Teller，而辦公時間過後，i-Teller 也可轉作普通 ATM 使用，相信這樣能改變零售銀行網路的策略，更有效的調配分行的人力資源，提升分行渠道的靈活性。葉嘉敏表示因為投入應用時間尚短，不論客戶和員工都需要時間適應，日後會根據實際情況改善及調整，預計未來 i-Teller 櫃員機將配備到中環總行及富邦銀行(香港)有限公司的所有分行。

二、關於美國電腦服務公司(NCR CORP)

NCR 公司(NCR Corporation，原稱：National Cash Register)是一家總部位於美國喬治亞州德盧斯的計算機硬件、軟件和電子產品公司，主要生產銷售點終端、自動櫃員機、條碼閱讀器等，此外也提供 IT 維修服務。

該公司於 1884 年成立於俄亥俄州戴頓，2009 年 6 月將戴頓的大部分地產變賣，搬至亞特蘭大都會區的德盧斯附近。1991 年該公司曾被 AT&T 收購，1996 年後者重組，NCR 因此在 1997 年 1 月 1 日再次獨立，它也這次重組中唯一保持了原名沒有被再次併購的公司。

NCR 公司憑著累積多年的業界知識、專業顧問經驗、專業增值應用軟體、環球客戶支援服務、完備的耗材與媒體用品以及頂尖的環球硬體技術，為客戶提供專業商業方案。NCR 名列標準普爾 500 成分股之一，NCR 公司總部設於美國俄亥俄州戴頓市，在全球超過 100 個家擁有 31400 名員工。

其中 NCR 金融系統部是該公司最主要的業務部門之一，其核心產品自動櫃員機(ATM)目前遍佈全球各地的銀行及金融機構，在過去 26 年連續蟬聯全

球 ATM 供應商首位。

三、視像櫃員機的功能

自動櫃員機供應商 NCR 表示: i-Teller 視像櫃員機連接中央系統，由櫃員遙，客戶可二十四小時與銀行櫃員進行即時對話，辦理逾九成需於分行櫃位處理的交易，包括存提款、繳付帳單、開戶和申請貸款等。該公司同時推出無卡提款服務，用戶預先透過銀行應用程式在手機鍵輸入欲提取金額，到達櫃員機時，利用 QR Code 掃描或 NFC 近場通訊技術進行交易認證，就可領款，十秒完成交易，電子收據也會自動傳送至用戶的行動電話應用程式上，方便查閱。相對於傳統分行櫃台交易服務，採用 NCR 視像櫃員機可以節省 33% 的交易時間，以及每筆交易成本可以節省達四成，並提供二十四小時服務，方便客戶可以在正常辦公時間之外進行交易，將分行轉化為一個更有效益的服務及銷售據點。



(資料取自 Unwire.Pro 網站)

叁、香港銀行三級發牌制度

香港的接受存款機構劃分為三級，分別是持牌銀行、有限制牌照銀行及接受存款公司。根據《銀行業條例》，上述的銀行及公司統稱為「認可機構」。這些認可機構可以香港註冊公司或外國銀行分行形式在香港經營業務。

目前，只有持牌銀行才可經營儲存款業務，並接受公眾任何數額和期限的存款，以及支付或接受客戶簽發或存入的支票；有限制牌照銀行主要經營商業銀行及資本市場業務，亦可接受 50 萬港元或以上的存款，存款期不限；接受存款公司大部分屬於持牌銀行所有，或與持牌銀行有聯繫的機構居多，主要從事私人消費貸款及多種證券專門業務，這些公司只可接受 10 萬港元或以上、原定期限最少為 3 個月的存款。

根據現行的香港存款保障計劃，一旦銀行倒閉，每名存戶可獲最高達 50 萬港元的保障。認可機構三級制使那些基礎穩固但規模不及一般銀行的公司，有資格申請成為有限制牌照銀行或接受存款公司，以便能接受本地人士存款，或經營批發及投資性質的銀行業務。為持牌銀行、有限制牌照銀行及接受存款公司擬定認可準則的目的，是確保只有組織健全及管理完善的機構，才可獲委託接受公眾的存款。當局會定期檢討發牌準則，以確保這些準則能夠反映監管環境不時轉變的需要，並符合不斷改變的國際標準。

截至 2015 年 4 月底，香港有 157 間持牌銀行、23 間有限制牌照銀行和 21 間接受存款公司。此外，有 64 間外資銀行在本港設有代表辦事處，分行總數約 1376 家（不包括在本港的主要營業地點）。這些外資銀行來自 36 個國家，其中 71 家是屬於全球最大的 100 家銀行，這些銀行同時經營多方面的零售及批發銀行業務。

1993 年第一家於香港成立分行的華南銀行，當推亞洲盃的第一棒，目前台資銀行有 20 家之多在香港設立分行，均為持牌銀行，是台資銀行密度最高的海外基地，也是賺錢王，全部台資銀行業務量市佔率約只 5%，尚有發展空間。

肆、主管機關—香港金融管理局

香港金融管理局(簡稱金管局 Hong Kong Monetary Authority, 縮寫: HKMA) 是獨立於香港政府運作的中華人民共和國香港特別行政區政府部門, 於 1993 年 4 月 1 日成立, 由外匯基金管理局與銀行業監理處合併而成, 負責香港的金融政策及銀行、貨幣管理, 直接向財政司司長負責。其關連機構包括香港按揭證券有限公司、香港印鈔有限公司、香港金融研究中心、香港銀行同業結算有限公司及外匯基金投資有限公司。

一、金管局是香港政府架構中負責維持貨幣及銀行體系穩定的機構, 其主要職能如下:

- (一)維持港元匯價穩定: 即貨幣穩定, 香港的貨幣政策目標由財政司司長釐定, 金管局負責達成有關目標, 包括決定有關的策略、工具及執行方式, 以及確保香港貨幣制度的穩定與健全。
- (二)透過穩健投資策略, 管理外匯基金(即香港的官方儲備): 金管局根據財政司司長所轉授的權力, 以及按照轉授權力的條款, 就外匯基金的運用及投資管理向財政司司長負責。根據《外匯基金條例》, 外匯基金的主要目的是直接或間接影響港幣匯價促進香港銀行體系穩健: 金管局負責監管香港的銀行業務及接受存款業務, 以及授予香港的持牌銀行、有限牌照銀行及接受存款公司認可資格(上述三類機構統稱為認可機構)。
- (三)發展香港金融市場基礎設施使貨幣暢順流通: 為推行有關保持及進一步香港的國際金融中心地位, 以及維持香港金融體系穩定與健全的政策, 金管局在履行其維持香港的貨幣與金融體系穩定與健全的職責時, 須與其他有關機構與組織合作。

二、其政策目標為:

- (一)在聯繫匯率制度的架構內, 透過外匯基金的穩健管理、貨幣政策操作和其他適當措施, 維持貨幣穩定。

- (二)透過規管銀行業務和接受存款業務，以及監管認可機構，促進銀行體系的安全和穩定。
- (三)促進金融體系，尤其是支付和結算安排的效率、健全性與發展。
- (四)管理外匯基金:用於保持香港貨幣金融體系的穩定健全，及保持香港的國際金融中心地位。

第三部分 資產管理業務現況

壹、香港私人銀行業務推廣及趨勢

一、我們就以香港金融管理局總裁陳德霖的演講來做說明

(一)香港是否能夠發展為亞洲區首要的私人銀行業務中心雀屏中選脫穎而出？

(二)香港目前是否具備適當的監管制度，長遠能夠讓私人銀行業務持續健康的發展？

(三)就以私人銀行而言，是否已做好充分準備，能夠把握迅速增長的業務機會？

以上三個問題是香港金融管理局總裁陳德霖於香港銀行公會與香港銀行學會聯合舉辦的傑出人士講座系列暨香港銀行學會資深會士頒授典禮上發表特殊的優勢，香港是否能夠成功發展為亞洲區領先的私人銀行業務的中心。讓我們來分析看看：

二、金融服務業是香港的主要產業高薪職位較多，亦是香港第二大支柱行業，近年來，私人銀行業務成為香港銀行業的焦點。許多銀行正計劃籌湊擴大其私人銀行業務，並將目光投向中國大陸快速增長的財富。

三、香港具備多項基本素質：

(一)香港的法律制度非常的完善，司法亦獨立，產權得到充分保障。

(二)稅率低、稅制簡單，並易於掌握。

(三)只有從香港賺取的利潤及收入才會被徵稅，香港又沒有預扣稅、遺產稅、資本增值稅、股息稅及利息稅等。

四、香港又有完善的法律以確保客戶資料保密。這些優勢不僅有利在香港創造及累積財富，更能使香港成為一個吸引境外人士將財富帶進來並管理的地方。

五、香港亦是領先的新股上市集資中心，集資額連續第三年成為全球之冠。上市

集資活動亦為企業家創造財富，而這些企業家又會成為銀行的重要客戶。

六、更重要的是，香港受惠於作為資金進出中國大陸的最重要的窗口。這清楚表明在「一國兩制」的框架下，香港正好能夠滿足中國大陸的客戶對離岸金融服務的需求。

七、香港的私人銀行業務在近年迅速發展實是自然不過的。自 2010 年中至今，香港增加 7 間私人銀行，使香港的私人銀行總數達到 39 間。此外，金管局正尋求修訂銀行的發牌條件，讓更多不同的金融機構，其中包括那些專門從事私人銀行業務的機構，來港開展業務。

八、怎樣的監管制度才能夠促進香港私人銀行業務持續發展？儘管香港得天獨厚，具備多項內在競爭優勢，但總裁陳德霖認為長遠而言，要讓私人銀行業務在香港持續健康發展，不可單是倚仗這些優勢。總裁陳德霖認為還需要一套既便利私人銀行客戶，又同時能夠穩妥地為投資者提供適當的保障的監管制度。

九、香港的監管制度基本上是以披露為本，並輔之以中介機構在銷售點進行適合性評估的安排。要進行有效的適合性評估，先要進行妥當的「認識你的客戶」程序，以及客戶風險狀況分析。這些程序不單止為了協助打擊洗錢及恐怖分子資金籌集活動，更是讓私人銀行能夠獲得相關資料以更深入了解客戶，包括客戶的背景以及最重要的是，他們承受風險的能力，以至投資需要。這樣私人銀行就能與客戶商定適當的投資策略，以及提供能迎合他們需要的合適產品與服務。

十、金管局同意在投資過程中，需要一個清晰及實際可行的「私人銀行客戶」的定義。在諮詢業界及證監會後，金管局傾向同意「私人銀行客戶」可以界定為(a)由有關銀行管理的資產至少為 100 萬美元；或(b)可投資資產總額至少為 300 萬美元的客戶。這個比較闊的定義合乎私人銀行的運作需要。在我們界定哪些人是「私人銀行客戶」後，下一步就是考慮有甚麼具體措施，可以

使私人銀行服務更加「簡單易用」的同時，又不會忽略為私人銀行客戶提供適當保障的需要。

十一、適合性評估與市場上零售銀行方面一般是單一交易的方式有頗大的分別，金管局同意，私人銀行無需只是機械式地將客戶的整體風險承受水平與產品的風險水平配對。私人銀行客戶的適合性評估，可以在全面或組合的基礎上進行，而當中必須考慮到客戶的所有相關情況。銀行需要符合某些條件才能夠這樣做，包括私人銀行須在顧及客戶的所有有關情況後，制定投資授權，訂明投資的類別、風險及資產分配比例。

十二、預期銀行至少每兩年一次為客戶進行風險狀況分析。私人銀行可選擇以文件記錄投資建議的理據，而無需將與客戶面談的內容錄音。監管制度的核心目標，仍然是保障投資者，私人銀行必須確保已落實必要的制度及管控措施，以推行組合為本方法，並有其他相關措施，配合有關的投資程序。強調私人銀行要有妥善的文件記錄。妥善的文件記錄有助銀行管理層監察職員的銷售手法，以及偵測是否有不足之處。提升業內人士的專業水準。專才的供應。一個機構的競爭力，全建基於它的員工素質。私人銀行在這種充滿挑戰的經營環境中，向客戶證明自己的存在價值，實在需要強大的專業團隊，負責前線以至後台的工作。

十三、金融市場瞬息萬變，因此銀行須確保其職員具備所需的專業及市場知識與技能，以履行他們的職責。金管局鼓勵業界頒布一套專為私人銀行從業員而設操守準則。支持制定一套新的財富管理從業員專業能力架構的倡議，以進一步提升業內人士的專業能力。金管局很樂意與私人銀行業界合作，確保香港能培育出大批世界級的專才。香港具備所須的主要及獨有的競爭優勢，能夠為中國大陸以至亞洲其餘地區迅速成長的富裕人口提供服務，因此香港的私人銀行業務實在擁有龐大的商機及發展潛力。

十四、面對瞬息萬變的市場狀況及社會對保障投資者不斷轉變的期望，沒有一套

監管制度是完美的，可以維持不變的。香港金管局會繼續與證監會及業界合作，確保我們的監管制度及法則在未來能便利業界及其客戶，同時又能為投資者提供保障。業界需要更加努力，才能全面發揮香港的潛力。正如較早前提到，私人銀行及其客戶會歡迎私人銀行採用組合為本的方法，但私人銀行必須確保它們具備適當的系統及管控措施。實施組合為本方法，不可以用作忽略對投資者的保障的藉口。

十五、私人銀行業務是一種專門的銀行業務，講求信賴與服務。私人銀行往往要花上數十載來建立客戶對銀行的信賴，但這種信賴可以毀於一旦。

香港私人銀行的願景就是香港能夠在未來的日子裏，發展成為亞洲區內最具競爭力及活力的私人銀行業務中心。

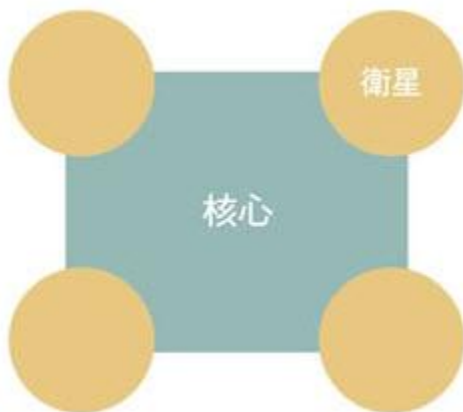
貳、瑞銀環球資產管理有限公司

與該公司董事何家豪(David Ho CFA CPA)、董事姚偉浩(Chris Yiu)、及超高淨值部董事總經理葉梅桂(Sally Yeh)進行會談，表示

一、客戶與瑞銀的關係

- (一)提供顧問服務以外，其他更多樣化的服務。
- (二)顧問聆聽客戶的需要，以協助客戶實現財務目標。客戶會受惠於顧問的個人諮詢支援，由世界領先的財富管理機構結合整個集團的專業知識而提供的頂尖金融產品和服務。

瑞銀核心衛星投資策略 – 穩健、機遇、靈活



二、瑞銀核心衛星投資策略

- (一)建立財富是恆常變動的過程。「瑞銀核心衛星投資策略」提供靈活彈性，客戶不但可按長遠財務目標策劃投資組合，更可捕捉短期投資機會。
- (二)核心投資、穩定中堅，瑞銀核心衛星投資策略背後的理念很簡單，客戶只需將個人投資組合中已建立部分的日常管理事宜委託給瑞銀。這個投資組合切合客戶的長期策略目標，涵蓋的資產能反映客戶的風險承受程度。儘管客戶將投資組合的日常管理委託給銀行，客戶依然掌握核心資產配置的控制權，而確保風險和收益達致最佳平衡，以符合客戶的投資目標。

三、衛星投資瞄準機會

(一)衛星投資為客戶帶來追求獨立或市場導向投資理念的機會。核心投資一經建立，客戶可利用衛星投資工具捕捉短線投資機會。

(二)衛星投資可以包括結構性產品、商品、對沖基金、持有單一股票或房地產等資產。與客戶顧問攜手合作，可決定如何分配衛星投資和每項投資的期限。

四、度身訂造彈性規劃

(一)會根據客戶的長期目標提出量身訂制的投資結構。

(二)為客戶的投資組合設定正確的資產類別組合，必先了解客戶的風險承受能力和長期目標。不同資產類別具有不同程度的風險，例如股票一般較債券波動。客戶的風險取向以至個人情況可能隨時間而改變；有見及此，定期與客戶攜手審視風險概況。在確定風險概況後，可向客戶推薦在特定風險水平下產生最高回報的投資組合。當然，在這流程中的各個階段，均考慮到客戶的風險偏好和投資限制。

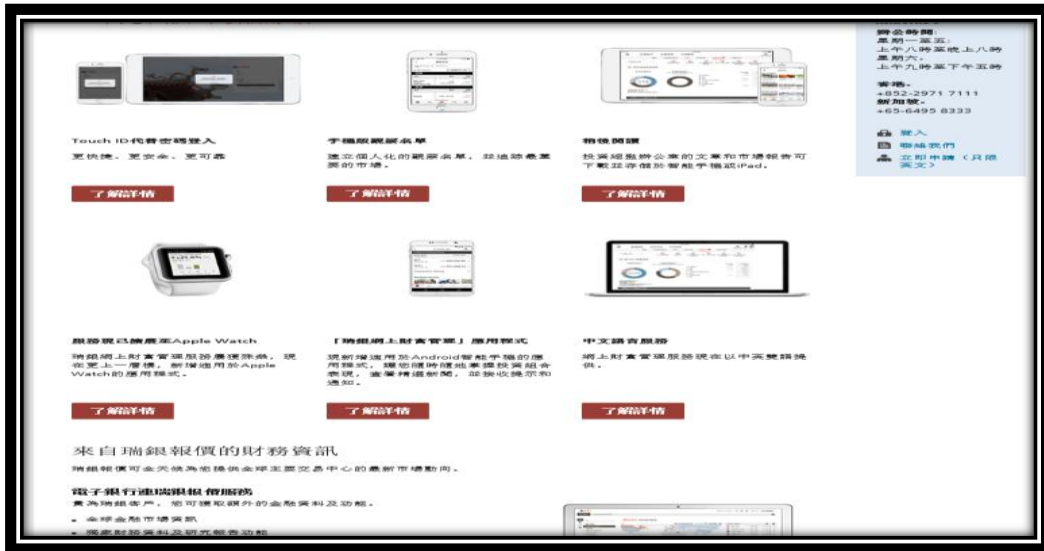
1：為未來保管財富

2：以較低風險參與投機

3：選擇波動較小、成長穩定的投資

五、電子銀行

(一)瑞銀的網絡覆蓋全球，對於所有市場及資產類別有深入見解，加上擁有各種專門產品，處於獨一無二的地位，能夠提供滿足客戶的一切需要。



(二) 客戶可以選擇各種電子渠道以方便客戶查閱客戶的投資組合和市場資訊，以及和您的客戶顧問討論。

(三) 過去幾年科技變化的速度太快，未來更會加速前進，只要能善用新科技，就可能顛覆傳統。

(四) 投資人對於財富管理的方式也出現了轉變。大家都在談論的 FinTech，瑞士銀行不但付諸實踐，發展出金融業界獨一無二的全天候監控系統，更將總部逾 900 名分析師、經濟學家和策略師的投資精髓結合於服務當中，目的就是在以「人」來服務「人」的本位上，同時藉由數位系統輔助，讓更多的客戶可以受惠於瑞銀引以為傲的量身訂做的生涯財務規劃服務。

(五) 使用瑞銀電子銀行，不論何時何地，客戶都可以隨時在網上查閱客戶的投資組合。該項服務讓客戶能夠緊貼和監察客戶的投資組合資料，包括結餘、持倉量和交易活動。也為電子銀行客戶提供精選的瑞銀研究刊物。您的客戶顧問亦可以代您訂閱精選的研究刊物，而客戶則可選擇通過電郵或電子銀行平台收取訂閱報告。

六、超高端客戶需要的財富管理方案: 家族顧問

(一) 今天的努力將使您的家庭財富得以延續下，瑞銀公益慈善事業服務專為財富管理客戶量身案的最佳合作夥伴。慈善家回饋社會。將慈善事業願景轉化為

實際行動，既需要嚴謹的思考，亦需要出色的執行能力。為客戶提供一站式的服務，讓客戶在這個不斷發展的領域裡，可以接觸到尖端的專業知識和實施方案。

(二) 慈善家捐助社會的動機是多方面的。情感、熱誠和價值觀對慈善家的工作起了重要作用：對社會的責任感、對傳統家庭觀的重視、對慈善工作的激情，或一次改變人生的經歷。瑞銀的公益慈善事業服務涵蓋了慈善事業中的整個價值鏈。我們為客戶提供以下領先的方案：

1. 策略性諮詢：採用結構化的諮詢方法，透過私人諮詢會面。
2. 知識交流平台：通過一個真正的全球性的多國語言服務平台，瑞銀公益慈善服務讓客戶得以接觸最佳的慈善構思和實踐。去延續家庭財富意味著要解決一系列重要的問題。

- (1) 客戶的家庭有何獨特之處？
- (2) 客戶如何達成決定，與及進行溝通？
- (3) 客戶如何將家族價值觀傳遞給下一代？
- (4) 銀戶如何管理共同家族資產？
- (5) 瑞銀家族顧問服務協助富有人士和家族管理其財富，使其得以延續下去。憑借一支全球專家團隊，我們採用系統化的方法，為協助客戶的家族制定一套獨特和可持續的策略。

甲、家族治理顧問：會為客戶制定和實施家族策略和管治架構。並就籌劃成立家族議會、制定有效的公益慈善事業策略和建立所有權結構，提供協助。為客戶的家族建構一個合適的平台，以及協助客戶對目前的安排進行全面檢視。我們還會協助客戶界定合適的風險管理框架。

乙、家族業務顧問：一套有效的家族業務治理方案有助於提升家族參與度，提升競爭實力。客戶可以透過「瑞銀報價」(UBS Quotes)

進入「財富研究」網上平台。「瑞銀報價」還提供廣泛的金融工具的詳盡價格資料，覆蓋全球主要證券交易所和瑞銀產品。

丙、專屬客戶顧問：為客戶提供一名專屬客戶顧問。為客戶進行悉心規劃，讓客戶得以接觸在財務規劃、投資組合管理、繼承規劃、資產管理各方面的各類專家，以為客戶提供最合適的融資和投資方案。

丁、和環球金融知名機構建立合作夥伴關係：瑞銀環球金融中介機構，客戶可以找出真正稱得上環球的專業團隊，從複雜的投資方案中制定出一套投資組合，以滿足客戶在人生每個階段的需求。確保客戶可以自信地馳騁市場，以最快速度執行投資策略。

戊、當企業的顧問：為瑞銀財富管理的客戶，優化客戶的業務策略。完善的私人客戶網絡，連接瑞銀財富管理和瑞銀投資銀行的中介機構。

第四部分 參訪心得及建議

壹、心得

四天三夜的香港參訪行程，首先感謝長官給我們寶貴的學習機會，也承蒙本行香港分行和瑞銀資產管理公司鼎力相助，得以在緊湊的行程中順利完成此次參訪。

參訪過程中見證到香港這個「東方之珠」貿易港，在自由的經濟體系下，造就了多元而有競爭力的金融商品，像這次參訪議題中的香港保險，保障多而保費低廉，還有分紅的設計，動輒 4%、5%的投報率，對高資產客戶非常有吸引力。反觀臺灣因投資機會受限，保險公司無法推出更優惠的產品，且商品的同質性非常高，客戶的選擇並不多。

另外富邦香港的智慧銀行及視像櫃員機，則改變了交易時間和交易方式，客戶不再需要於營業時間到銀行櫃台交易，對於銀行來說可大幅降低人力成本，提供更多樣的服務，對於客戶來說則增加了便利性。富邦香港善用金融科技的創新，達到雙贏的效果。面對金融科技的快速發展，國內的金融機構如何快速有效因應，是刻不容緩的課題。

亞太區的財富總值持續以幾何級數的速度成長，對於高資產人士要求品質服務的需求自然而然會不斷上升。本行理專人數有限，有些理專動輒百戶貴賓戶，因此被無貢獻度的客戶纏住時有所聞，卻無暇服務有貢獻價值或開發有能力的潛在客戶，客戶來自非常不同的背景，當中有經驗相當豐富的投資老手，另外亦有一些雖然身家豐厚，但對投資只有非常基本認識的投資新手。雖然我們的理專目的，是不論投資者的資產多少，亦為他們提供適當的保障，但這並不表示在作出投資的過程中，要以一成不變的方式對待所有投資者，因此本行應考慮設置服務高端資產的客戶，我們需要一個清晰及實際可行的「私人銀行」，「私人銀行客戶」可以界定資產為多少呢？可參考香港私人銀行

- 一、由有關銀行管理的資產至少為 100 萬美元；
- 二、可投資資產總額至少為 300 萬美元的客戶。

客戶對私人銀行服務的需求越來越大，本行應密切留意不斷變化的市場、尤其是人才培養、刻不容緩的措施，確保私人銀行家的能力能緊貼市場的步伐，下一步就是再考慮本行為了保持行業健康的發展具體措施，硬體設備的配合提升，可以使私人銀行服務更加「簡單易用」的同時，又不會忽略為私人銀行客戶提供適當保障的需要。

最近一年國內銀行接連發生震驚各界的大事，如一銀 ATM 被盜領、華銀及多家銀行遭鼎興醫材冒貸案、兆豐金疑似洗錢遭天價罰款、及人民幣 TRF 衍生性金融商品風波，在在顯示了銀行業在追求獲利的壓力下，所面臨的風險。經營環境日益艱困中，該如何兼顧機會與風險，是未來銀行經營的最大課題。面對高齡少子化的衝擊，財富管理未來的方向又該往哪裡去?值得大家深入思考。

貳、建議

- 一、引進國際級的商品及產品多樣化:

金融海嘯及歐債危機後，因市場劇烈震盪，許多財富管理客戶受到程度不等的虧損，不願再承擔投資的風險，而將資金投入保本的儲蓄保險中，造成國內保險公司瘋狂吸金潮；而銀行的財富管理也向保險業務傾斜，保險的手續費收入遠超過其他金融商品。但明年開始，在金管會的要求下所有保險商品大變革，新的保險商品報酬率與定存相差無幾，失去吸引客戶購買的誘因，理專將面臨無產品可銷售的窘境，如果能適時引進類似香港保單商品，或其他境外商品，客戶有較多的選擇機會，也有助於財富管理業務的健全發展。

二、因應金融科技與創新：「創新即是前進的動力」，由富邦香港的「智慧銀行」到「機器人理專」，科技的發展改變了傳統金融型態；瑞士銀行 11 月已試行機器人理財服務，「智慧財富管理」(Smart Wealth)電腦會根據客戶風險意識、人生階段、資產規模和理財目標設定投資策略，被視為財富管理市場的一大變革，全球大型銀行開始積極搶進這塊市場。機器人理財服務可除卻人為情緒、不理性，主觀上的產品偏好或找進場時點外，客觀上理專一人是無暇兼顧太多客人，借重科技的力量，將訊息直接從銀行傳送到客戶。目前臺灣銀行因客戶年齡層偏高，估計不會立即受影響，但面對越來越多的來自 Y 世代的高資產淨值客戶。未來該如何因應？這年輕一代喜歡更為複雜的資訊科技平台，以便能每天 24 小時監察他們的投資組合，及進行交易。我們銀行似乎需要提早準備與規劃採取不同的方式來迎合滿足 Y 世代。

三、要能整合運用大數據與客戶需求的分析能力，才能即時精準掌握客戶需求，「效率」和「效果」都很重要，藉由團隊提供資訊、知己知彼才能有效率建議投資、下單交易這三大業務分工合作來提供每一位客人專業的服務，目標就是增加客人對我們的滿意度。

四、財富管理由搖籃到墳墓，百年後總有一天在外打拼的家庭支柱要落葉歸根。但最重要的是想要家庭財富如何才得以延續下去，延續家庭財富意味著要解決一系列重要的問題，當中包括：客戶的家庭有何獨特之處？客戶如何達成決定，與其如何進行家人的溝通？客戶如何將家族價值觀傳遞給下一代？客戶如何管理共同家族資產？本行應即時掌握發展家族理顧問的開發，避免客戶於倒下去時，家族不知所措，繼承的人就把錢匯出去，這些配套措施除了提升理財顧問的素質外，更要有吸引人的平台資訊，誘人的金融產品；嬰兒潮的人業已慢慢進入花甲之年退休年齡，本行有龐大的退休人員客戶，此區塊是不容小覷，等閒視之。

五、瑞銀的宗旨是協助客戶保障財富，實現財務目標，透過全球網絡和在投資及研究方面的資源，在快速變化和波動的投資環境裡，為客戶提供指引。目前本行是否可以考慮本行架上知名度高、投資人接受度也高的基金公司，爭取移轉至本行保管，再來做專案開發衡量，這些基金對本行財富管理永續經營會更有幫助，分行長官也更有誘因努力去達標，對於保障客戶財富，實現客戶財務目標，以因應快速變化和波動的投資環境裏，會對客戶更有幫助。

第五部分 參考文獻

- 一、臺灣銀行香港分行(Bank of Taiwan Hong Kong Branch)提供之資料。
- 二、友邦保險集團(香港)分公司(AIA international Limited)提供之資料及該公司網站資料。
- 三、富邦銀行香港公司(Fubon Bank Hong Kong Limited)提供之資料及該公司網站資料。
- 四、瑞銀資產管理(香港)有限公司(UBS Asset Management Hong Kong Limited)及瑞士銀行財富管理部門提供之資料。
- 五、香港經濟--維基百科網站
- 六、https://www.ubs.com/hk/tc/wealth_management/about_us/awards.html
- 七、ubs-group-and-ubs-ag-2015-en
- 八、<https://tw.answers.yahoo.com/question/index?qid=20080825000015KK098>
- 九、Unwire.Pro 網站
- 十、https://www.hkqf.gov.hk/filemanager/banking/common/scsc/private_banking/v1/Private%20Banking_Chi_SCS_July%202015.pdf
- 十一、“World Wealth Report 2013”，Capgemini and RBC Wealth Management。
- 十二、“Global Wealth Report 2013”，Credit Suisse。
- 十三、“Asia-Pacific Wealth Report 2013”，Capgemini and RBC Wealth Management。
- 十四、證監會於 2012 年 11 月 19 日發出之通告“Selling of Fixed Income Products”及金管局於 2010 年 12 月 22 日發出之通告“Selling of Accumulators”。
- 十五、金管局於 2012 年 1 月 5 日發出之通告“Selling of Investment Products”及於 2012 年 1 月 20 日發出之通告“Applicability of Enhanced Measures to Sales of Investment Products to Private Banking Customers”。
- 十六、金管局於 2012 年 6 月 12 日發出之通告“Selling of Investment Products to Private Banking Customers”
- 十七、“Shanghai Gets Approval to Set Up Free-Trade Zone”，南華早報，2013 年 8 月 22 日。

- 十八、 “LINK Global Economic Outlook” , United Nations, Department of Economics and Social Affairs.
- 十九、 2013 年 6 月 12 日 “McKinsey Global Private Banking Survey 2013: Capturing the new generation of clients” , McKinsey & Company。
- 二十、 “Wealth Report: Asia” , Julius Baer, 2013 年 6 月。
- 二十一、 http://www.gov.hk/en/about/abouthk/factsheets/docs/financial_services.pdf
- 二十二、 “Hong Kong Yearbook 2012, Chapter 4: Financial and Monetary Affairs” , 香港特別行政區政府。
- 二十三、 “Performance Through Focus: Seizing the global private banking opportunity,” KPMG, 2012。
- 二十四、 www.hkma.gov.hk
- 二十五、 “LGT Private Banking Asia Report 2012/2013: An examination of the investment behavior of high net worth individuals in Hong Kong, Singapore and Switzerland” , LGT Group。
- 二十六、 “Global Private Banking and Wealth Management Survey 2013, Navigating to tomorrow: Serving clients and creating value,” PwC。
- 二十七、 “ World Wealth Report 2013 ” , Capgemini and RBC Wealth Management。
- 二十八、 “Global Wealth Report 2013” , Credit Suisse。
- 二十九、 “How Can Hong Kong Consolidate its Position as Asia’ s Premier Wealth and Asset Management Hub” , Mr. Norman Chan, Chief Executive, Hong Kong Monetary Authority, Welcome Remarks and Keynote speech at Treasury Markets Summit 2013。
- 三十、 “LGT Private Banking Asia Report 2012/2013: An examination of the investment behavior of high net worth individuals in Hong Kong, Singapore and Switzerland,” LGT Group。