

中国富裕人士海外资产管理需求增加 中资银行纷纷在本地设私行

受访学者表示，我国在区域建立起良好的金融中心声誉、拥有强劲的司法管理框架，加上政治情况稳定，是中资银行的首选地。

胡渊文 报道
yuanwen@sph.com.sg

中国财富迅速增长，加上富裕人士对全球资产配置的需求日增，中资银行纷纷在本地设立私人银行业务。

过去两个星期内，中国建设银行和中国招商银行就在本地正式成立了私人银行。去年，中国银行新加坡分行也设立私人银行业务，是该行在中港澳地区以外首次在海外开设私人银行。中国工商银行则早在2013年已在本地设立私人银行中心。

据了解，中资银行在本地设立私人银行，一来是为了协助中国高净值人士管理离岸资产，二来则是为了服务与中国有经贸往来的东南亚地区富裕人士，此外，这也符合中资银行扩展海外版图的计划。

新加坡管理大学业务开发副校长兼家族企业学院学术主任许

茵妮教授接受《联合早报》访问时说，自从中国经济开放以来，产生了许多高价值公司，但家族的下一代也许并不愿接管这些传统业务，因此这些高净值人士对投资和金融资产的需求不断增加。

根据凯捷管理顾问公司（Cap Gemini）的一份报告，2015年在中国资产超过100万美元的有100多万人，同比增加16%。

她也指出，新加坡在区域建立起良好的金融中心声誉、拥有强劲的司法管理框架，加上政治情况稳定，是中资银行的首选地，以支持中国的高净值人士和企业。

我国资产管理规模 2015年已达2.6万亿元

根据新加坡金融管理局发布的“2015年新加坡资产管理调查”报告，我国的资产管理规模

在本地设立私行业务 四家中资银行 全球资产管理规模

招商银行
1.6万亿元人民币
(3243亿新元)

工商银行
1.2万亿元人民币
(2432亿新元)

中国银行
超过1万亿元人民币
(超过2027亿新元)

建设银行
7863亿元人民币
(1594亿新元)

资料来源 / 各行年报，截至去年底
注 / 各行统计的方法可能不同，客户口径也可能不同

2015年增长9%至2.6万亿新元，增长率显著高于全球。五年的复合增长率（CAGR）为14%。建设银行受访时表示，新加

坡私人银行中心是进行全球化布局的重要一环，通过差别化的综合解决方案满足客户的全方位需求，提供全球资产配置服务。

招商银行副行长刘建军日前接受本报访问时指出，新加坡受中国高净值人士青睐，因为新加坡跟中国的距离比欧美来得近，华语在新加坡也很普遍。

“这吸引了许多高净值人士移民新加坡，并把资产托管在这里。”更重要的是，新加坡具备完善的法律体系和良好的市场机制，可有效保护高净值人士的资产。

中国银行私人银行（新加坡）发言人说，中国银行在新加坡开设私人银行，是符合市场和客户需求的战略举措，能提升中国银行在新加坡的市场影响和服务能力，并辐射东南亚地区，与中国大陆、港澳地区的私人银行机构形成合力，进一步完善全球服务体系。

工商银行新加坡发言人则表示，在本地设立私人银行能更好地为客户提供高品质综合化财富管理，也能依托新加坡区位优势

和分行平台资源，做大做强私人银行业务。

另一家中资银行上海浦东发展银行的新加坡分行近日开幕，浦发新加坡分行行长徐俊说：

“新加坡是区域财富管理中心，浦发银行新加坡分行重视这其中的业务机会。我们在研究未来私人银行及财富管理业务落地的可行性。”

中资银行在本地私人银行以服务中国高净值人士为主，也瞄准对中国投资及人民币产品有兴趣的区域乃至全球富裕人士。

许茵妮指出，不少私人公司寻求与中国的家族企业合作，中资银行的私人银行在这方面可起到牵线搭桥的作用。

三本地银行私行业务 居亚洲前20大

作为区域的财富管理中心，本地吸引了全球领先的私人银行如瑞银、花旗和瑞信等。三家本地银行的私人银行业务近几年也取得良好增长。

根据《亚洲私人银行家》（Asian Private Banker）杂志的

排名报告，去年星展银行、华侨银行旗下的新加坡银行（Bank of Singapore）和大华银行，分列亚洲20大私人银行的第六、第七和第十四位。那中资银行在本地有何竞争优势？

许茵妮认为，中资银行与中国企业家建立起信任，能够与其他领先的私人银行从业者相辅相成提供服务，因为富裕人士往往不会把所有资产交由一家银行管理。

中资银行受访时都表示，和中国客户已建立起的关系和语言沟通是一大优势。

刘建军指出，其实在产品方面，本地各家私人银行的区别不会太大，因为产品市场非常透明，招商银行的优势在于和客户建立起的信任。

中国银行私人银行（新加坡）发言人指出，银行具有语言和沟通优势，能够与客户深度沟通，有助于挖掘客户需求。

建信则表示，在客户服务方面，银行可发挥出在中华文化传统、语言沟通交流等方面的人文特点和服务优势。