

# 2024年香港 私人财富管理 报告

[kpmg.com/cn](http://kpmg.com/cn)



# 目录

## 摘要

3

1

## 行业概况

6

2

## 促进市场增长

16

3

## 人工智能影响力日益扩大

- 3.1 人工智能的应用现状
- 3.2 人工智能的未来趋势
- 3.3 亟待克服的挑战
- 3.4 前进之路

26

4

## 附录

鸣谢

45

关于私人财富管理公会

46

关于毕马威中国

47

联系我们

48

# 摘要

尽管宏观经济环境充满挑战，业界对家族办公室的持续增长、源自中国内地的财富机会以及私人财富管理行业应用人工智能等方面仍抱持乐观情绪。



第九份《香港私人财富管理》年度报告由私人财富管理公会（PWMA）和毕马威中国合著。本报告深入剖析了行业格局、不断变化的挑战和新的增长机会，并针对人工智能日益增长的影响，加入了新的视角。

本报告主要根据私人财富管理公会35个会员机构的调查（约占会员机构总数的80%）编制而成，并以香港证监会（SFC）2023年《资产和财富管理活动调查》<sup>1</sup>的结果为补充。我们还在今年的调查和访谈中新增了人工智能应用维度，以了解行业高管、前台人员、内部技术人员和技术供应商的观点。

与去年相比，今年的调查结果显示香港私人财富管理行业的前景更加乐观。在资金净流入连续两年下降后，2023年出现了行业的转折点，净流入量达2022年的近三倍，而资产管理规模（AuM）也略有增加，尽管客户投资组合表现不佳。

## 行业展望

尽管取得了上述积极进展，但行业仍需应对宏观经济挑战，包括对中国经济忧虑上升等。近期的政策变化，如美联储降息和中国人民银行降低存款准备金率，可能会在短期内缓解这些忧虑，但长期前景仍存在不确定性。

2024年紧张的地缘政治局势，包括各种冲突持续以及全球举行大量选举，使得政治动荡感觉更为明显。这些因素持续影响着市场稳定性和投资者情绪，在今年的调查中，中美之间的摩擦仍然是各会员机构的主要关注点。

在这种背景下，多岸外包趋势仍然是高净值人士寻求分散风险的一个重要策略。鉴于近年来在多个司法管辖区登记资产已成为客户采取的共同策略，因此业界正大力利用香港作为领先财富管理中心的优势，确保无论资产在何处登记，都可以在香港以外的地方继续得到管理。

当前，香港继续保持着作为首屈一指的国际财富管理中心的优势。在今年的调查中，将香港的监管环境视为限制因素的会员机构数量大幅减少。与此同时，香港健全的法律体系、广阔的资本市场和丰富的人才资源等因素继续吸引着全球的关注，管理的资产超过三分之一仍然来自中国内地和香港以外的地区。

尽管政府一直在加大力度向全球宣传香港，但今年的调查显示，香港依旧面临认知度挑战。应通过公私合作继续共同努力，以获取客户的反馈，并释除客户因受部分误导资讯而影响对香港看法的疑虑。此外，还应向外界展现强劲有活力的商业环境，包括法治和政府支持政策。

## 增长机遇

令人振奋的是，尽管会员机构仍经历着全球经济不稳定性，但大多数受访者对未来五年的市场前景持中等或较为乐观的态度，尤其是在中国内地市场仍存在巨大的财富机遇的情况下。受访会员机构预计，该地区的资产管理规模未来五年将持续增长。

<sup>1</sup> 香港证监会《资产和财富管理活动调查》:

[https://www.sfc.hk/-/media/EN/files/COM/Reports-and-surveys/AWMAS-2023\\_E.pdf?rev=5549c0965c604a2ba01e6014cf9731a7&hash=574309F73EA20486078C0BA023F7CE47](https://www.sfc.hk/-/media/EN/files/COM/Reports-and-surveys/AWMAS-2023_E.pdf?rev=5549c0965c604a2ba01e6014cf9731a7&hash=574309F73EA20486078C0BA023F7CE47)

香港作为领先家族办公室中心的地位不断加强，这进一步增强了上述乐观的前景，绝大多数受访会员机构都将家族办公室行业视为一个不断增长的业务来源。政府在该领域推动进一步的措施亦受到赞赏。在《行政长官2024年施政报告》<sup>2</sup>中，香港特区政府概述了扩大税收优惠范围，以及促进私募股权基金通过港交所上市开辟新的分销售渠道。

这些举措还旨在吸引新的国际财富市场的注意，尤其是各会员机构一向特别关注的东南亚和中东市场。为了在国际市场上蓬勃发展并吸引下一代客户，各会员机构正寻求通过数字化脱颖而出。

创新的多渠道产品和自助服务投资平台正成为吸引和招徕下一代客户的关键。虽然目前仅过半的受访会员机构能为客户提供此类平台用于查看其投资组合，但几乎所有受访者都预计将在五年后拥有这一能力。

## 人工智能日益增长的影响力

私人财富管理机构目前正优先考虑技术可行且具有较高商业意义的人工智能用例，并计划随着未来技术的成熟，实施更为复杂的应用。

在客户旅程中，开户流程被视为是最重要的环节，目前将人工智能用于该环节进行风险分析和适用性评估最能获益。受访者指出，这对于加快客户分析过程并确保遵守“了解你的客户”（KYC）和反洗钱（AML）规定尤为重要。在人为监督下，人工智能还可通过综合大量数据，使投资更准确适配客户的风险承受能力，从而提高适用性评估的正确性。

未来五年，业界预计低净值人士（可投资资产低于1,000万美元的人士）和超高净值人士（拥有2亿美元或以上可投资资产的人士）客户的细分市场将迎来增长，同时预计人工智能将能够降低低端细分市场的获客和服务成本。

然而，人工智能预计不会取代客户经理，尤其是为超高净值人士提供服务的客户经理。相反，它将为大多数技术和分析工作提供助力，譬如客户分析和投资组合构建，并改变客户经理向客户提供建议、信息和与客户互动的方式等。这将使“未来的客户经理”能够以“连接”和“协调”的方式致力提供更具个性化的建议。

业界预计未来五年，人工智能将更广泛地运用在留住客户的策略之中，特别是通过提供高端的绩效报告的方式。人工智能工具在客户报告和业绩可视化以及市场趋势预测分析等领域将日渐普及。用于识别和瞄准潜在客户的工具预计也将获得更多投资。

## 挑战和建议

尽管取得上述进展，私人财富管理行业应用人工智能仍面临着金融服务行业普遍面临的重大挑战，包括网络安全和数据隐私问题，以及监管和合规方面的不确定性。由于监管机构希望在创新和消费者保护之间取得平衡，他们与行业应开展更多合作，以便人工智能开发企业和私人财富管理机构建立起信心。

香港金融管理局（金管局）已经推出生成式人工智能沙盒，以促进金融机构与人工智能解决方案提供商之间的合作，在受控环境中对新应用程序进行试点测试。虽然多名受访者确认他们已经使用该沙盒，但建议业界应更广泛地参与，以便金管局能够制定更多符合私人财富管理机构需要的监管指南。

通过建立一个行业工作组以优选人工智能用例，并就这些用例的共同业务需求达成共识，可以在很大程度上使行业受益。一旦确定此类需求，人工智能开发人员就可以更有效、更有信心地将他们的解决方案推向市场，因为他们能够确信这些解决方案适合大量私人财富管理机构。

对于受访者而言，提升现有私人财富管理专业人士的人工智能素养也是他们的一大任务。尽管政府已经为与人工智能应用战略相关的培训提供资助，但会员机构也正着力倡导更多专门计划，以提高现有私人财富管理专业人士的人工智能技能。他们的建议之一，是为私人财富管理行业内的人工智能学员提供资金支持。

<sup>2</sup> [https://www.policyaddress.gov.hk/2024/public/pdf/policy/policy-full\\_en.pdf](https://www.policyaddress.gov.hk/2024/public/pdf/policy/policy-full_en.pdf)

# 主要发现概览



三倍资金净流入和资产管理规模增长证明香港私人财富管理行业具有良好的韧性



对于客户而言，多岸外包仍然是普遍采用的风险管理策略



香港作为领先财富管理中心的地位依然稳固，表示对监管存在忧虑的会员机构数量大幅下降



中国内地仍然是主要的财富来源；然而，也有21%的会员机构瞄准了东南亚的新市场，15%则将目光投向中东



大多数会员机构将家族办公室视为一个不断增长的业务来源。为巩固香港的地位，业界应继续向政府提供有针对性的建议



大多数会员机构在虚拟资产方面都处于“观望”状态，业界、政府和监管机构之间还必须加倍努力，帮助客户获得更丰富的产品



为了吸引下一代财富管理客户，几乎所有会员机构都计划在五年内为客户提供数字平台，而目前只有过半机构具备此类能力



未来五年，面向500万至1,000万美元财富细分市场的机构数量将出现最明显增长，而人工智能也将有助于提供个性化服务并降低获客成本

## 人工智能



大多数会员机构表示，他们目前对人工智能的应用有助于改善或大幅改善客户满意度，其中的重点应用领域包括开户和KYC



主要挑战包括合规性、数据隐私问题、网络安全和培训



人工智能发展需要香港监管机构更多的参与，包括通过金管局的人工智能沙盒进行用例试验，以及围绕技术开展公私合作



建议成立一个覆盖全行业的工作组，就优选人工智能用例的共同业务需求达成共识，以加快相关解决方案的大规模落地

## 1

## 行业概况

近三倍的资金净流入表明了香港私人财富管理行业实力强劲，但宏观经济环境和地缘政治的不确定性可能仍然形成挑战。

尽管受到地缘政治不确定性、忧虑中国经济前景以及2023年市场表现不佳的影响，香港私人财富管理行业仍然颇具韧性。其资产管理规模小幅增长0.6%，至90,220亿港元。<sup>3</sup>这一增长标志着在2021年和2022年连续两年下降后，行业开始恢复向好增长。持牌私人财富管理企业和注册机构的数量也分别小幅增长3.5%和2.3%。

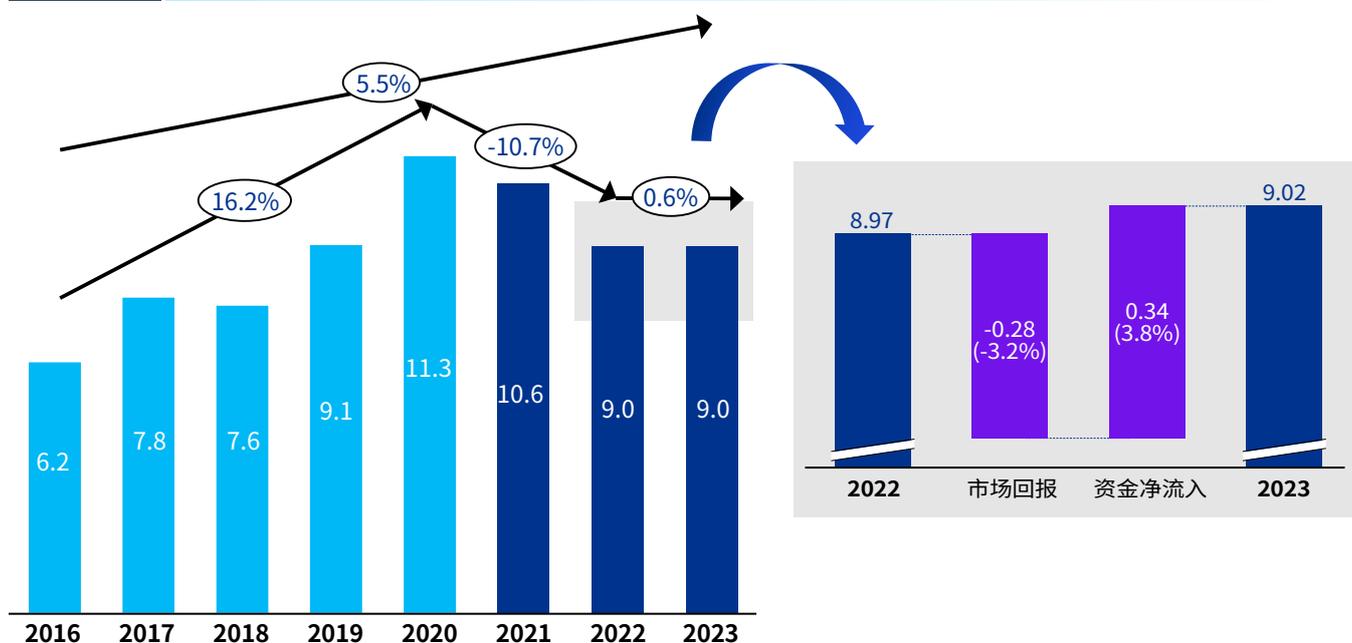
2023年资金流入达3,410亿港元，高于2022年的1,210亿港元，从而抵消了资产业绩下滑3.2%的问题。受访会员机构表示，目前其资产管理规模的约67%来自香

港和中国内地。此类投资促进了资产管理规模的整体增长，证监会报告称，香港和中国内地投资者对应的资产管理规模分别增长了6%和4%。

总的来说，尽管2023年私人财富管理资产的投资回报率下降了3.2%，但仍优于香港和中国内地总体市场的表现，由于对内地经济的判断建议与内地主流媒体口径保持一致，上述两地市场又经历了一年的下滑。相比之下，美国市场在2022年回报不佳后已经呈现复苏景象，其中科技股涨幅最大。

图1

香港私人财富管理行业的资产管理规模概况(万亿港元)\*\*



注:

\* 由于证监会报告数据进行了四舍五入，因此显示的总数间可能存在细微差别

\*\* 右侧图表数据精确到小数点后2位，以更准确地描述市场回报、资金净流入以及资产管理规模同比变化

<sup>3</sup> 香港证监会《资产和财富管理活动调查》：  
www.sfc.hk/-/media/EN/files/COM/Reports-and-surveys/AWMAS-2023\_E.pdf?rev=5549c0965c604a2ba01e6014cf9731a7&hash=574309F73EA20486078C0BA023F7CE47

## 利率变动、宏观经济和地缘政治是当前最大的隐忧

与去年的调查相同，央行的利率决策，包括部分司法管辖区（尤其是美联储）采取的“在较长时期维持较高利率”政策，是过去12个月对行业造成影响的主要宏观趋势。（图2）这与受访者反馈一致，他们表示许多客户都在艰难应对全球经济疲软和低增长的环境。

业界可能仍将持续面临利率变动这一趋势，但需要注意的是，今年的调查是在美联储决定于2024年9月将利率下调50个基点之前进行的，这是四年来的首次降息。尽管未来潜在降息的时间和幅度尚不确定，但受访者希望未来两年的预期降息能对投资环境产生积极的影响。

今年调查的一个重大变化是“对中国经济的担忧”增加，从排名第六位上升到第二位。尽管这一问题受到受访者的持续关切，但最近的经济刺激措施可能会在短期内缓解对中国整体经济的忧虑。

2024年10月，中国人民银行推出了支持措施，包括下调存款准备金率50个基点。此类措施预计将在短期内提高人们对经济的信心，预计2024年底前还将看到更多财政刺激政策出台。

考虑到中国作为世界第二大经济体的地位，香港的长期前景仍然乐观。这也在今年的调查中得到了印证，受访者们将中国内地不断增长的财富列为业界第二大商机。此外，中国内地拥有大量高净值人士，且家族办公室和粤港澳大湾区带来诸多潜在机遇，更进一步为这一观点提供了注脚。

图2 对私人财富管理行业影响最大的事件排名

	2023	2024	
 央行的利率调整	1	1	→
 对中国经济的担忧	6	2	↑
 中美之间的紧张关系	2	3	↓
 对经济衰退的担忧	3	4	↓
 全球选举导致的地缘政治不确定性	-	5	
 中国对某些行业的监管存在不确定性	4	6	↓

注：由于2024年各主要经济体都迎来重要选举，因此今年调查增加了“全球选举导致的地缘政治不确定性”作为一项标准

## 宏观经济环境正成为私人财富管理行业前景的主要影响因素

展望未来，私人财富管理公会各会员机构面临的最大风险与去年相比变化不大。“宏观经济环境和市场波动”仍然是最令业界担忧的问题，而“地缘政治局势紧张”依旧位居次席。（图3）

由于中东、俄乌冲突持续，且二十多个国家计划于2024年举行重要选举，包括11月的美国总统选举，因此在不久的将来地缘政治局势紧张可能将仍然困扰私人财富管理行业。

随着中美在人工智能、半导体和量子计算等先进技术方面寻求脱钩，科技竞争进一步加剧了上述地缘政治的不确定性。

在这种背景下，不难理解客户对于地缘政治持续变化可能对其财富管理计划和投资价值产生何等影响感到忧心。在不确定性弥漫之时，香港作为国际投资者的安全财富管理中心，且拥有全球卓越金融中心和亚洲顶级金融中心的地位，或可因此受益。<sup>4</sup>

全球最大的100家银行中有70多家在香港经营业务<sup>5</sup>，丰富的人才资源、多样化的投资产品、开放竞争的市场、强而有力的监管框架以及与中国内地文化相通、商业相近的优势都是香港重要的独特魅力，可借此赢得投资者对于香港是安全投资地的信心。

在面临地缘政治动荡的情况下，业界可以与政府机构、监管机构等利益相关方合作，向国际投资者展现和宣传香港作为卓越财富管理中心的优势。



除了地缘政治和宏观经济方面的忧虑之外，“金融风险”和“科技和信息安全（包括网络安全）”也越来越受到会员机构的关注。与去年的调查相比，这两项分别上升到第四和第五位。而“吸引并留住人才”则下降了两位至第六位。

图3

私人财富管理行业关注的未来问题排名

	2023	2024	
 宏观经济环境和市场波动	1	1	→
 地缘政治局势紧张	2	2	→
 监管环境	3	3	→
 金融风险(信用、市场、流动性、资本)	5	4	↑
 科技和信息安全(包括网络安全)	7	5	↑
 吸引并留住人才	4	6	↓

注：在我们2023年的调查中，“反洗钱(AML)和偷逃税行为”排名第六，但今年未进入前六名之列

<sup>4</sup> 中国综合开发研究院《第36期全球金融中心指数(GFCI 36)》：<https://en.cdi.org.cn/about-us/governance/item/898-the-global-financial-centres-index-36-gfci-36#:~:text=The%20thirty-sixth%20edition%20of%20the%20Global%20Financial%20Centres,a%20valuable%20reference%20for%20policy%20and%20investment%20decision-makers.>

<sup>5</sup> 香港金融管理局-银行体系：<https://www.hkma.gov.hk/eng/key-functions/banking/>

## 对于客户而言，多岸外包仍然是普遍采用的风险管理策略

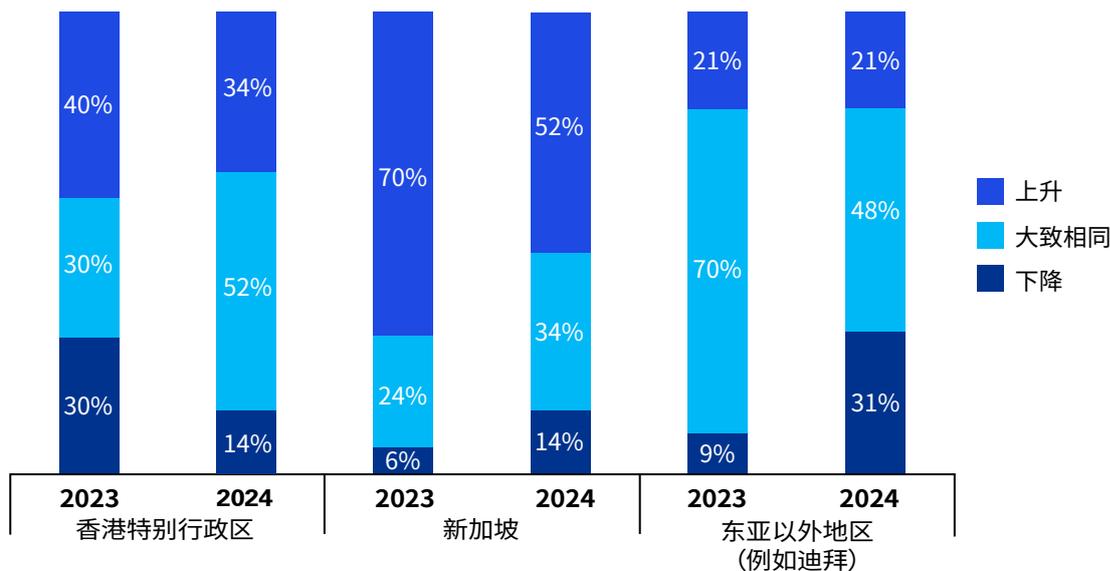
在竞争成为全球最大财富管理中心的过程中，香港正稳扎稳打前进。某全球咨询公司最近的一份报告预测，到2028年，香港将与瑞士角逐离岸财富中心领头羊地位。<sup>6</sup> 在这一发展过程中，客户采用多岸外包策略，包括在多个司法管辖区开设账户，以实现投资多元化和风险管理，在很大程度上被业界视为是对香港地区增长的互补，而非带来竞争风险。

香港要想进一步巩固其作为亚洲领先财富管理中心的地位，将客户和资产管理留在香港至关重要，并同时将在其他司法管辖区开立账户作为帮助客户在更大范围内风险分散的一部分。

新加坡仍然是倍受欢迎的记账中心，但客户在该地开设新账户的需求已经有所下降，会员机构表示此类需求的增长率已从2023年的70%跌至52%。

由于多岸外包仍将在香港私人财富管理格局中占有一席之地，业界需要考虑这一趋势的潜在影响。虽然大多数私人财富管理机构目前能够在多个司法管辖区登记客户资产，但缺乏此类能力的机构也应该针对这方面持续的客户需求保持关注。

图4 客户在下列记账中心开设新账户及/或持有资产的需求水平



<sup>6</sup> 波士顿咨询公司 (BCG) 2024年《全球财富报告》: <https://www.bcg.com/publications/2024/global-wealth-report-the-gen-ai-era-unfolds>

## 客户对财富管理中心偏好不断变化，但在香港开立新账户的需求依然强劲

今年的调查显示，香港作为卓越记账中心的地位没有变化，86%的受访者称，与去年相比，在此开立新客户账户的需求有所“上升或大致相同”。（图4）然而，调查结果还显示，在选择财富管理中心时，对香港无强烈偏好的客户数量有所增加。（图5）

对调查数据的分析表明，此结果可能受政治观点影响，与香港作为国际金融中心的基本条件无关。据受访者反映，担忧香港政治前景的客户已从2023年的21%增加到今年的28%。与此同时，今年调查新增的问题选项——来自其他区域金融中心的竞争，也已被选为香港面临的第二大挑战。（图6）

图5

### 客户倾向于选择香港作为财富管理中心

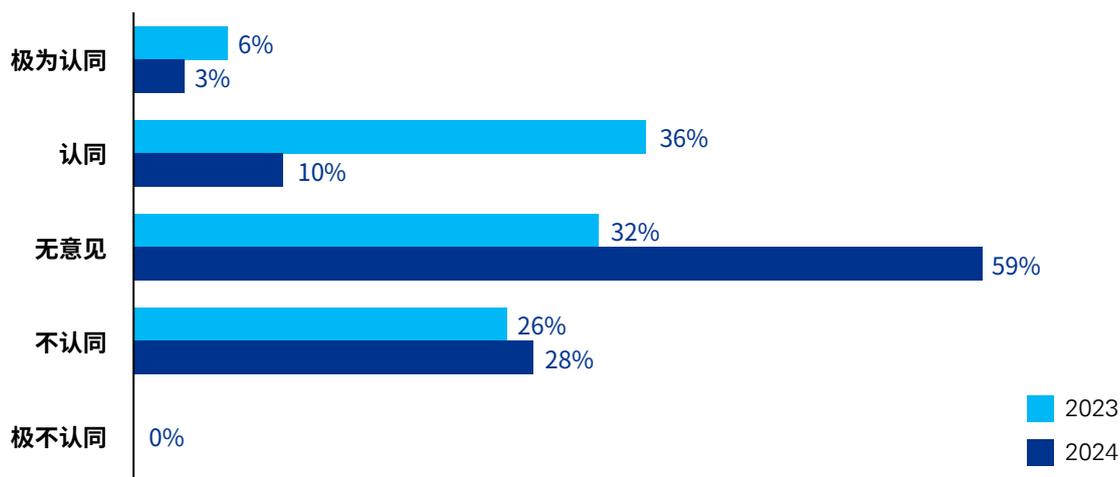
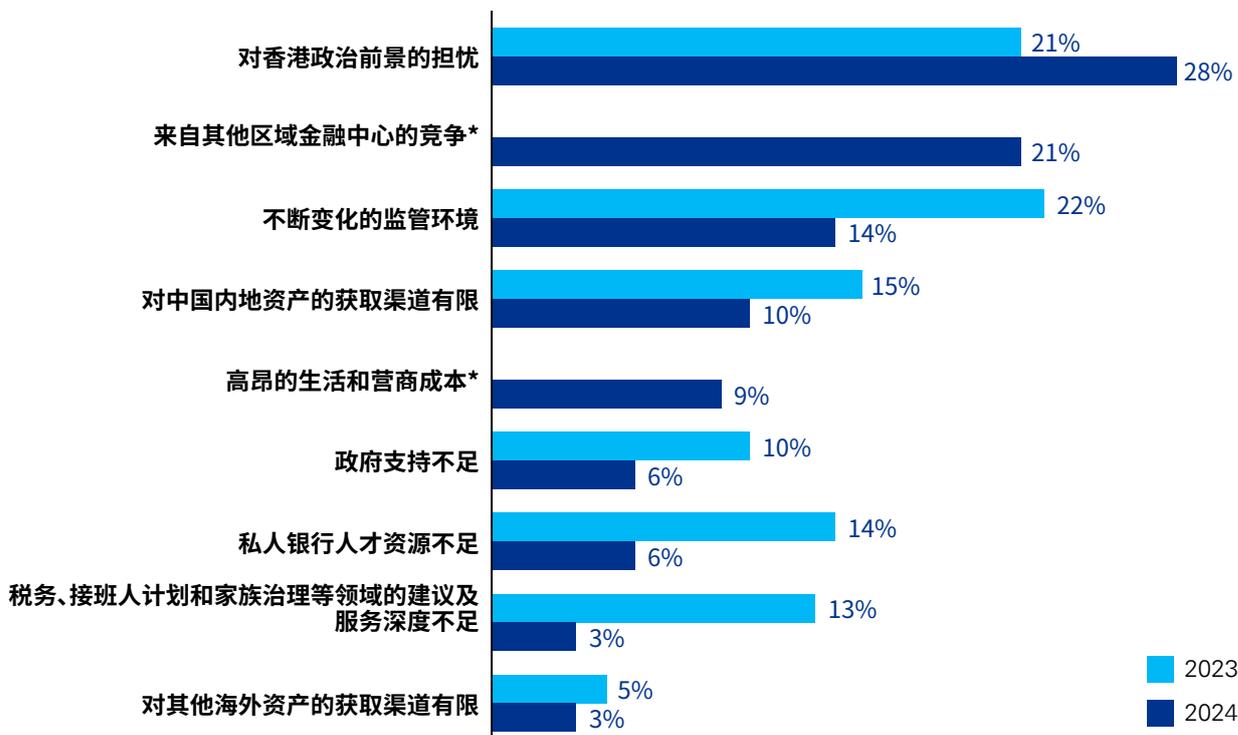


图6

### 香港作为私人财富管理中心面临的主要制约因素



注：\*2024年调查中添加为新标准的选项

我们对香港面临的主要制约因素的调查结果表明，为了巩固香港作为亚洲首选财富管理中心的地位，政府和业界应该相应采取行动。

在不断努力向全球投资者推广香港的同时，政府还应通过公私合作继续共同努力以获取客户的反馈，并化解客户因受部分误导资讯而影响对香港看法的疑虑。重申“一国两制”原则带来的社会稳定，并通过实际事例和成功故事加以佐证，将有助于增强国际社会对香港的信心。

香港作为财富管理中心的根本优势未发生变化，包括监管机构在内的政府机构正不断完善其政策和框架，以促进私人财富管理行业的繁荣发展。今年的调查清晰反映了这一领域的实际进展，将监管环境视为重大制约因素的受访者同比减少了8%。

与其他顶尖的财富管理中心相比，香港向来在大多数关键能力上得分较高。在去年的调查中，香港在开户、投资选择范围和投资者保护等方面均排名第一。这些都是香港的独特优势，通常其他财富管理中心不易效仿或获得。香港的其他优势包括良好的营商环境、健全的监管制度、简单的低税率、深厚的资本市场和丰富的人才资源等众所周知的基本条件。

近年来，政府和监管机构一直在共同努力提高香港的国际金融中心地位并吸引相关人才。其中一项主要政策，是2022年底推出的面向全球精英大学的毕业生的“高端人才通行证计划”。<sup>7</sup> 近期，政府的《行政长官2024年施政报告》也将该计划纳入其中，并将其扩展至涵盖198所国际和中国内地大学。同时，该计划下的高收入人才的首次签证有效期也会从两年延长至三年。

人才资源是香港作为全球金融中心不可或缺的一部分，持续惠及私人财富管理行业的客户。事实上，今年只有6%的受访者反馈存在私人银行人才供应不足问题，也只有3%的人指出税务、接班人计划和家族治理等领域的建议及服务深度不足。

受访者指出，香港的专业人士不仅具备为中国内地客户和在中国寻找机会的国际投资者提供服务所需的知识和专长，而且拥有服务亚太市场所需的更广泛的经验和能力。香港与中国内地的联系也具有独特的优势，这不仅体现在投资方面，也体现在地理位置和文化渊源方面。

鉴于所有上述优势，香港应继续维护其客户首选财富管理中心的定位，同时利用为业界打造的涵盖范围更为广泛的生态系统，持续开展客户和投资组合管理等高附加值活动。



<sup>7</sup> <https://kpmg.com/xx/en/our-insights/gms-flash-alert/flash-alert-2023-016.html>

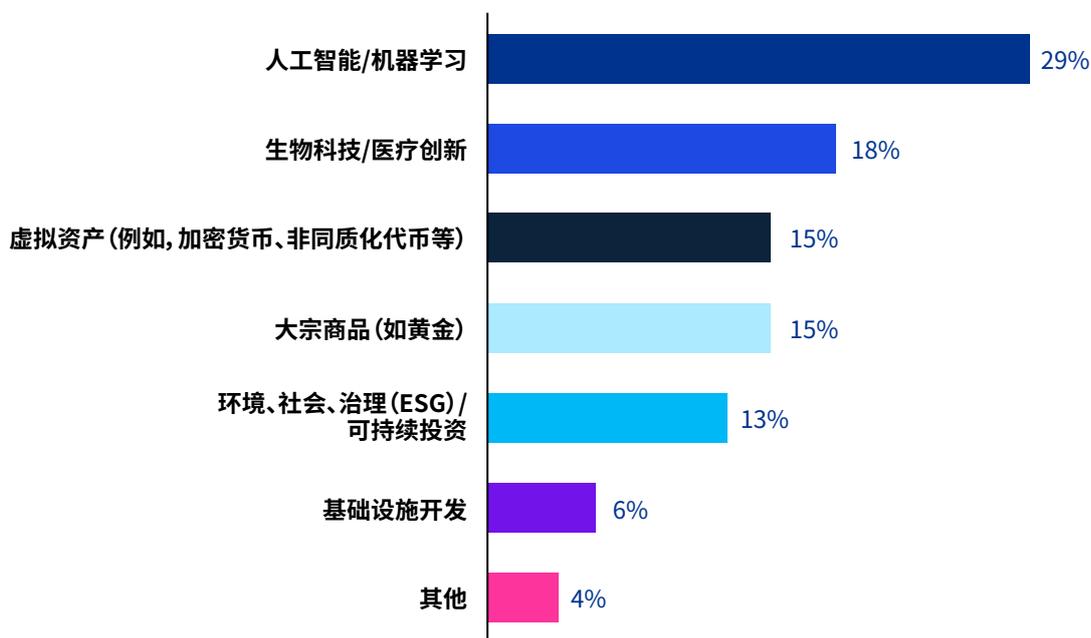
## 客户对人工智能和生物科技表现出强烈的投资偏好

人工智能正成为最受私人财富管理客户欢迎的投资主题，其次是生物科技和医疗创新。（图7）新冠疫情提高了投资者对生物科技行业的认识，而香港特区政府近年来的战略举措进一步增强了该行业的吸引力。

例如，创新及科技基金（Innovation and Technology Fund）<sup>8</sup> 积极通过财政支持，资助了多个生物科技项目，以确保香港在全球生物科技市场的竞争优势。

考虑到当前的宏观经济环境，包括传统避险工具黄金在内的大宗商品受到客户青睐，也就不足为奇了。15%的受访者将大宗商品列为客户投资重点。香港特区政府在《行政长官2024年施政报告》中概述了为促进香港黄金交易而采取的举措，这些举措有望进一步激发投资者对这一领域的兴趣。

图7 客户投资重点(按主题划分)



## 尽管香港行业生态系统不断发展,但会员机构对虚拟资产仍持谨慎态度

与新加坡和迪拜等其他地区类似，香港致力发展成为虚拟资产中心，并正在着力完善监管制度，确保营造稳健的监管环境，鼓励金融创新。证监会针对虚拟资产交易出台了新的发牌规定，并已采取措施，将虚拟资产纳入监管。同时，金管局亦发出一系列指引，包括与证监会就虚拟资产相关活动发布联合通告。<sup>9</sup>

证监会和金管局制定的监管制度全面涵盖所有主要类型的虚拟资产活动，包括虚拟资产交易平台、虚拟资产交易和咨询，以及含有虚拟资产的投资组合的管理。<sup>10</sup> 香港监管机构提供的指引内容详实，受到业界广泛欢迎。在部分其他地区，虚拟资产监管规则尚未明确界定，香港与此形成鲜明对比。

<sup>9</sup> <https://www.itf.gov.hk/en/home/index.html>

<sup>9,10</sup> 证监会及金管局：<https://www.hkma.gov.hk/media/eng/doc/key-information/guidelines-and-circular/2023/20231222e1.pdf>

尽管监管环境不断改善，但私人财富管理机构在采用虚拟资产方面尚未取得重大进展。17%的受访者目前正在为客户开发虚拟资产交易和/或托管服务，与2023年（3%）相比出现了显著增长，但大多数受访者（79%）目前仍处于观望之中。（图8）

将虚拟资产产品整合纳入现有系统为银行带来了运营方面的挑战，包括需要专业知识和基础设施来有效管理此类资产，同时确保遵守不断变化的法规。尽管投资者对虚拟资产产品的兴趣日益浓厚，但由于对价格波动、产品尽职调查和适用性要求方面的顾虑，且将此类产品整合到自营产品中总体非常复杂，因此各会员机构仍持谨慎态度。

尽管存在此类障碍，但证监会和金管局的监管规则清晰度的提升，让金融机构确信虚拟资产不属于“灰色地带”，且虚拟资产相关活动得到监管机构支持，这有助于香港长期处于有利地位。

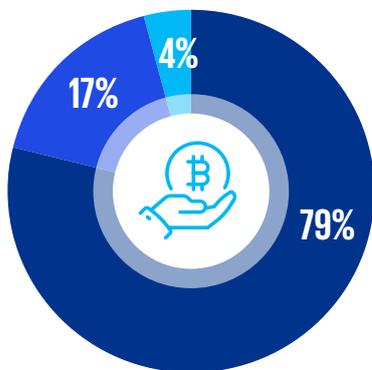
受访者表示对香港虚拟资产行业的未来发展信心十足，并指出在相应生态系统内的业务活动有所增加，各方面已取得进展。他们指出，随着投资基础设施扩大，有望进一步激发客户的兴趣。

2024年4月，证监会批准了三宗现货比特币ETF申请。对香港市场而言，尚属首次。此类ETF直接投资相关虚拟资产，预计将引起投资者兴趣，推动香港成为领先的虚拟资产投资目的地。2023年至2024年间，香港的加密货币交易价值增长了85.6%，增幅位列东亚地区之首。<sup>11</sup>

交易活动的上升也使受访企业的预期出现变化。32%的受访者预计五年后管理资产中虚拟资产的配置比例将达到6-10%，相比目前仅2%的受访者达到这一个比例，显示明显增幅。

图8

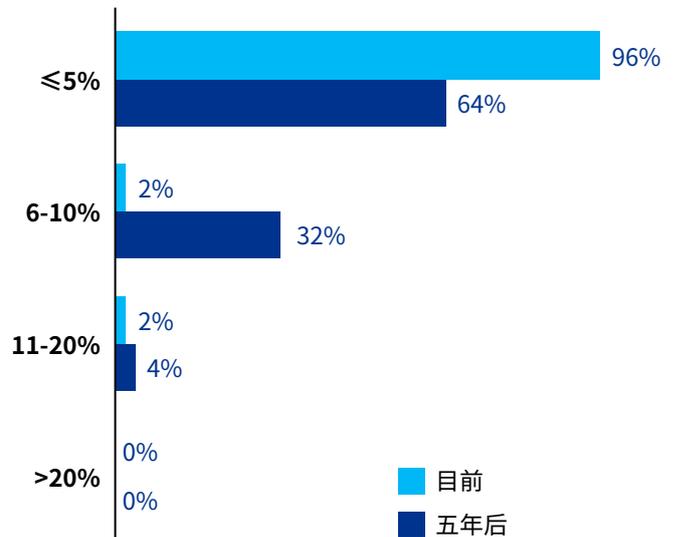
## 机构整体虚拟资产计划



- 目前持观望态度（近期没有计划）
- 目前正在发展虚拟资产交易及/或为客户提供托管服务
- 计划在未来2-3年内投资发展虚拟资产交易及/或为客户提供托管服务

图9

## 受访者目前和五年后投向虚拟资产的管理资产比例



<sup>11</sup> 2024年全球加密货币采用指数：<https://www.chainalysis.com/blog/2024-global-crypto-adoption-index/>

## 尽管部分客户持续关注ESG投资，然而投资速度正在放缓

ESG投资成为私人财富管理行业关注的主题已有一段时间，但市场人士几年来对该领域投资激增的预期尚未成为现实。虽然13%的客户将ESG视为投资重点领域（图7），但投资量尚未达到行业的最初预期。

事实上，将11%或更多的管理资产投向ESG的机构数量略有下降，从2022年的14%下降到2023年的12%，2024年进一步降至11%。（图10）在客户兴趣浓厚的情况下仍出现下降，可能是由于在当前宏观经济环境下，投资者更看重保护投资组合和寻找增值机会，而非其他考虑因素。

私人财富管理公会和毕马威于2023年进行了一项针对香港私人财富管理行业的ESG调查。大多数受访者称，过去一到两年，ESG产品的需求相对下降，并将此归因于宏观经济状况和“整体市场情绪”降温。客户担心，选择可持续投资产品会以牺牲收益为代价，并认为回报下降无法避免。

有鉴于此，私人财富管理机构正在调整未来的ESG投资预期。预计未来五年内增加管理资产中ESG投资配置比例的机构将有所减少，仅7%预计配置比例超过30%，低于2022年的14%。

投资者兴趣的下降，与全球ESG投资趋势变化相一致。巴克莱银行的研究显示<sup>12</sup>，今年到目前为止，投资者已从ESG基金中净撤出400亿美元。清洁能源等ESG相关行业表现不佳，使众多基金遭受打击。

图10

受访企业目前投资于ESG的管理资产比例

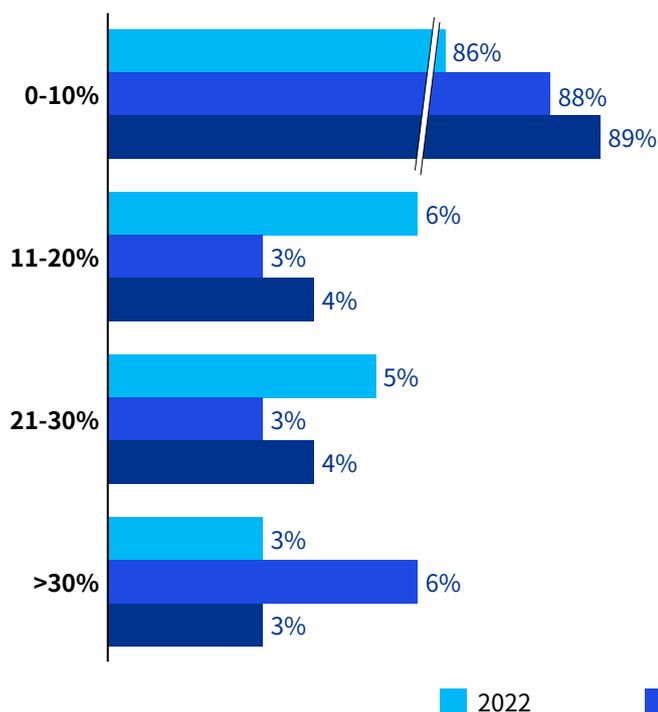
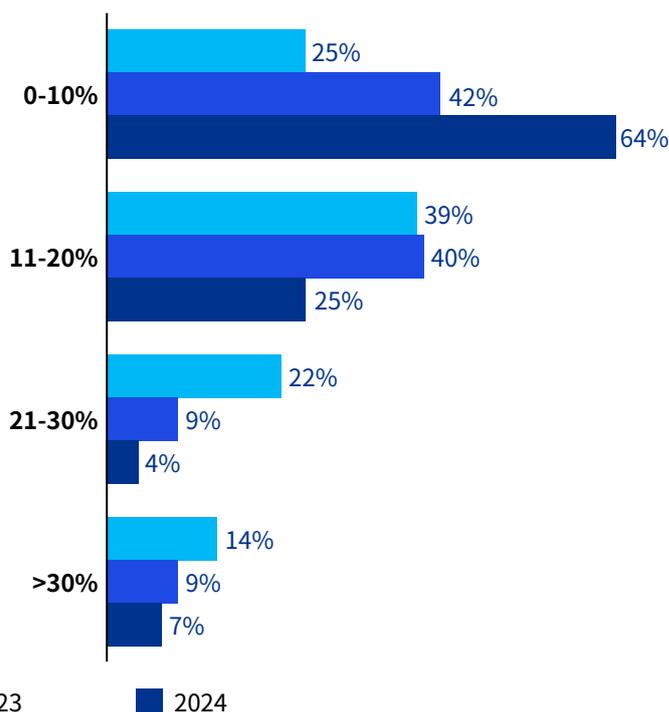


图11

受访企业预计五年后投资于ESG的管理资产比例



<sup>12</sup> 《金融时报》：<https://www.ft.com/content/cf9001ab-e326-4264-af5e-12b3fbb0ee7b>

# 主要发现



资金净流入和整体资产管理规模增长至此前的三倍，显示了香港私人财富管理行业的强劲实力

多岸外包仍然是客户管理风险的普遍策略



随着支持性生态系统的不断发展，未来五年虚拟资产投资有望增加

客户对人工智能和生物科技表现出强烈的投资偏好，而ESG投资速度则正在放缓



# 行动



继续将香港发展成为投资者管理资产的首选之地，无论他们选择在何处记账资产



与政府和监管机构等利益相关方携手，使财富管理客户能够以更便利的方式接触到更丰富的虚拟资产产品



业界需采取ESG投资教育举措，帮助客户认识短期财务价值之外的投资回报（包括长期回报和社会影响）

# 2

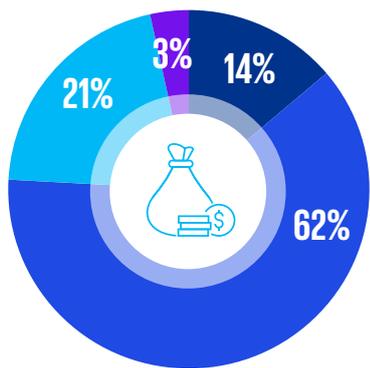
# 促进市场增长

把握中国内地不断增长的财富，以及重点将香港打造成为家族办公室中心，仍然是重要增长机遇。

尽管宏观经济环境充满挑战，2023年资产管理规模仅小幅增长，但香港私人财富管理行业展现着乐观情绪。调查数据显示，76%的受访者对未来五年的市场前景较为或极为看好。（图12）

与去年同期相比，行业的预期增长来源基本保持不变，尽管优先顺序发生了变化。将香港发展成为家族办公室中心带来的相关机遇从第三位跃升至第一位，其次是利用中国内地不断增长的财富，以及争取第二代（或第三代）客户。（图13）

图12 对香港私人财富管理市场未来五年前景的总体看法



- 极为乐观（重大的增长机遇、有利的监管环境和强烈的客户信心）
- 较为乐观（稳步增长，面临一些挑战，客户群稳定）
- 中立（市场状况基本保持不变，机遇/挑战并存，并维持当前战略）
- 较为悲观（市场收缩、监管压力、经济不利因素和客户保留方面的担忧）

图13 促进香港私人财富管理行业增长的主要动力排名

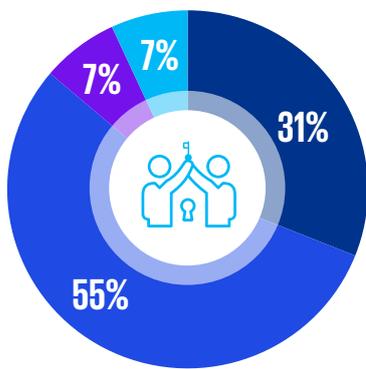
	2023	2024	
将香港发展成为家族办公室中心/超级联系人	3	1	↑
把握中国内地不断增长的财富	1	2	↓
争取第二代(或第三代)客户	2	3	↓
争取年轻企业家	4	4	→
开拓东南亚和中东等新市场	6	5	↑
吸引更多企业在香港上市	5	6	↓

## 在面临其他地区的竞争之际，促进家族办公室细分行业发展壮大，仍然是香港的优先事项

近年来，随着各地区之间的竞争日趋激烈，全球私人财富管理行业日益重视家族办公室领域。香港对家族办公室领域的兴趣继续增长，绝大多数（86%）受访企业认可该领域正成为不断壮大的业务来源（图14）。

图14

### 会员机构是否认同家族办公室已日益成为重要的业务来源



- 极为认同
- 较为认同
- 无意见
- 较不认同

香港特区政府意识到这一潜力，因此将家族办公室列为重点促进领域，推出了一系列由政府主导的举措和建议，积极吸引全球家族办公室来港开展业务。

香港特区政府在《行政长官2024年施政报告》中概述了其扩大税收优惠范围，以及促进私募股权基金通过港交所上市开辟新销售渠道的计划。

此前2023年，香港特区政府已采取一系列措施，以加强本地生态系统，吸引国际家族办公室和资产所有者来港发展。<sup>13</sup> 此类措施包括新资本投资者入境计划、人才发展计划和新的家族办公室服务提供者网络。

由于香港提供的激励措施与其他地区相比具有竞争力，因此这些举措深受业界欢迎。受访者称措施框架较为诱人，有利于推动家族办公室业务的发展。

受访者还指出，香港的吸引力不局限于这些举措。作为国际金融中心，香港拥有丰富的人才资源，不仅包括财富管理专业人士，还包括一个完整的由律师、会计师、信托公司和慈善顾问组成的支持性生态系统，他们在满足家族办公室客户的复杂需求方面经验丰富。

在香港执业的专业人士在文化上更贴近中国内地客户，更能响应他们的需求。这使得内地富裕家族以香港为中心管理家族业务和财富更为便利。

尽管香港拥有此类优势，也取得了一定进展，但在吸引全球家族办公室客户方面，行业仍将继续面临来自其他地区（尤其是新加坡）的激烈竞争。马来西亚和印度等财富管理行业仍发展中的地区也正加入竞争，例如柔佛州森林城市金融特区最近推出了家族办公室激励措施。

在寻求扩大全球影响力的同时，香港私人财富管理行业应善于向国际投资者沟通宣传香港作为家族办公室中心的优势。这一点至关重要。除了最新推出的政策激励措施外，香港的优势还包括健全的司法体系、低税率和透明的监管制度。

2023年，香港特区政府在投资推广署之下设立香港家族办公室专责团队( FamilyOfficeHK )，在这一方向上大步迈进。团队的工作是专责促进香港家族办公室生态系统的发展。鉴于全球竞争激烈，香港特区政府应长期着力于此，以确保香港保持并巩固全球领先家族办公室中心的地位。

<sup>13</sup> 香港特别行政区政府：<https://www.info.gov.hk/gia/general/202303/24/P2023032300717.htm>

## 中国内地财富机会持续增加，因而香港私人财富管理行业寄望从中寻求有机增长

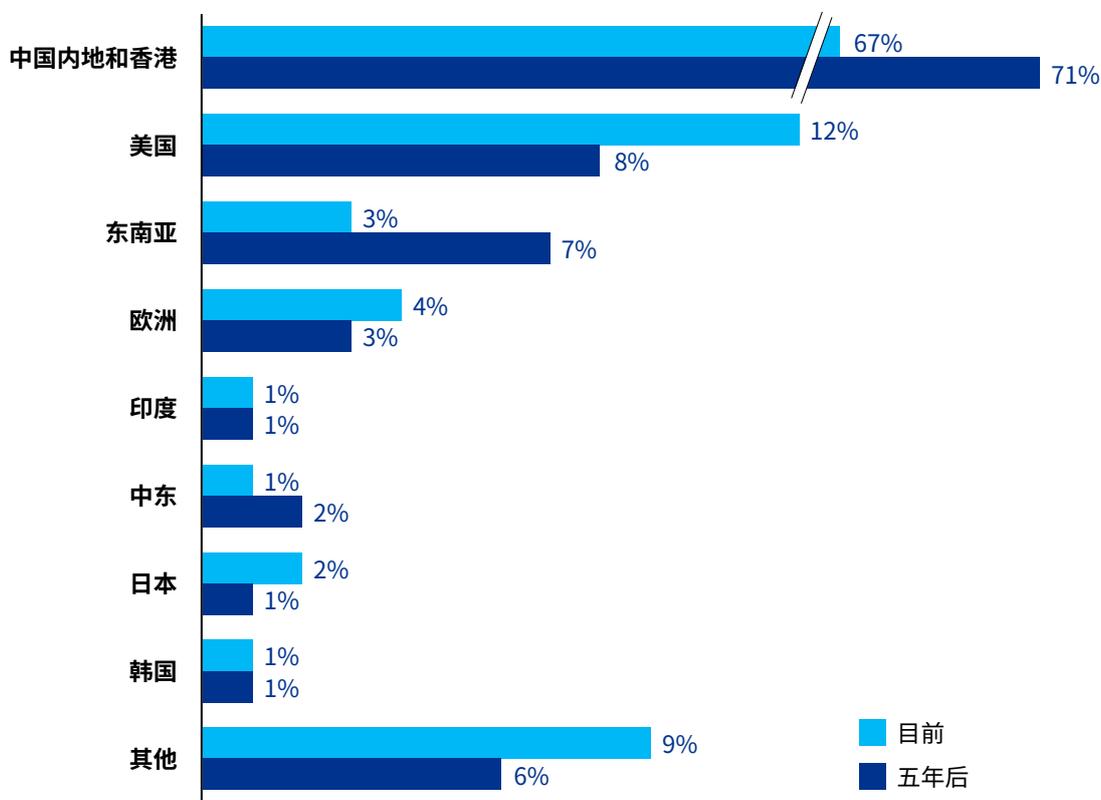
中国内地将仍是私人财富管理公会会员机构的最大财富来源，而预计未来五年美国和欧洲贡献的财富量将小幅下降。（图15）然而，东南亚和中东财富管理市场也在增长。尽管预期增幅较小且基数较低，但从长远来看，这有望为香港私人财富管理行业的扩张和多元化发展提供宝贵机遇。

受访会员机构预计，香港私人财富管理行业管理的资产中，中国内地和香港贡献的比例将在五年后从目前的67%上升至71%。

香港是连接中国内地与世界的门户。对于希望采取多元化和全球化财富管理策略的中国内地富裕群体而言，香港是他们走向全球的第一站，并将继续从中受益。自2008年以来，内地财富中位数增长了超过200%。<sup>14</sup> 目前，中国百万富翁数量（以美元计）超过600多万，在全球排名第二。如此可观的富裕群体将继续为私人财富管理机构提供巨大机遇。

图15

会员机构当前和预计5年后香港私人财富管理行业资产管理规模占比(按来源地)



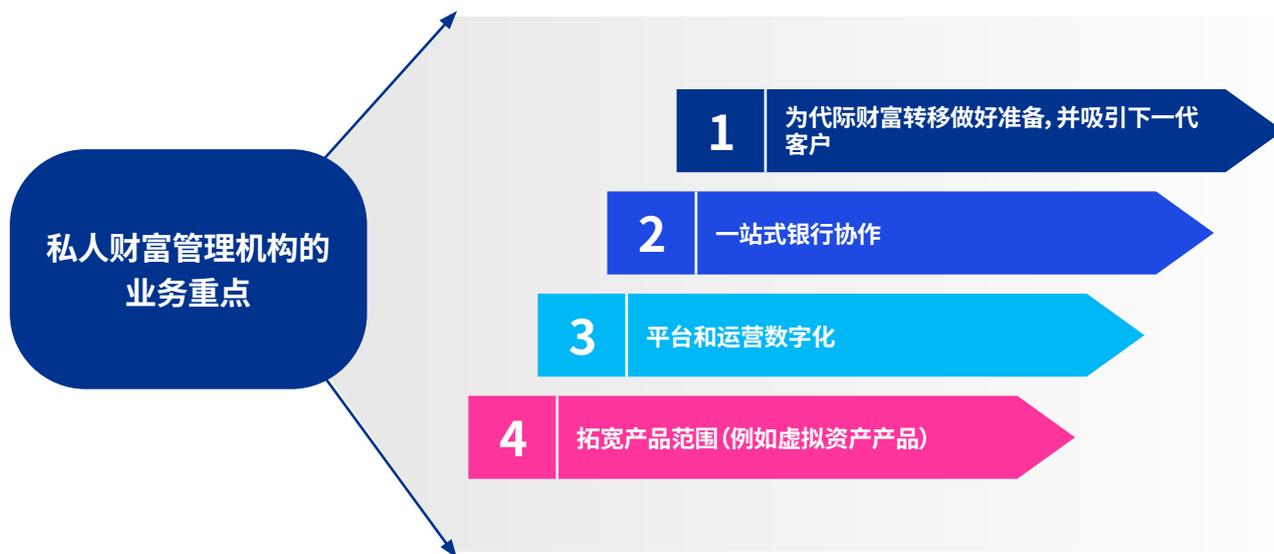
<sup>14</sup> 瑞银2024年全球财富报告: <https://www.ubs.com/content/dam/assets/wm/static/noindex/wm-germany/2024/doodownload/Global-Wealth-Report-2024.pdf#:~:text=Our%20analysis%20of%20over%2050%20key%20markets%20in%20this%20year's>

当前，会员机构优先考虑与现有客户建立关系以把握这一财富扩张机遇，而非以进入新市场等策略寻求外源性发展。受访会员机构今年的主要业务重点是“为代际财富转移做好准备，并吸引下一代客户”。他们还专注于为客户提供更全面、更统一的“一站式银行协作”服务。（图16）

一位来自某大型机构的受访者指出，人工智能有望推动私人财富管理机构加速提供更多“一站式银行协作”服务，特别是在整合不同部门和支持客户经理为客户提供无缝体验等领域。

图16

私人财富管理机构的业务重点排序



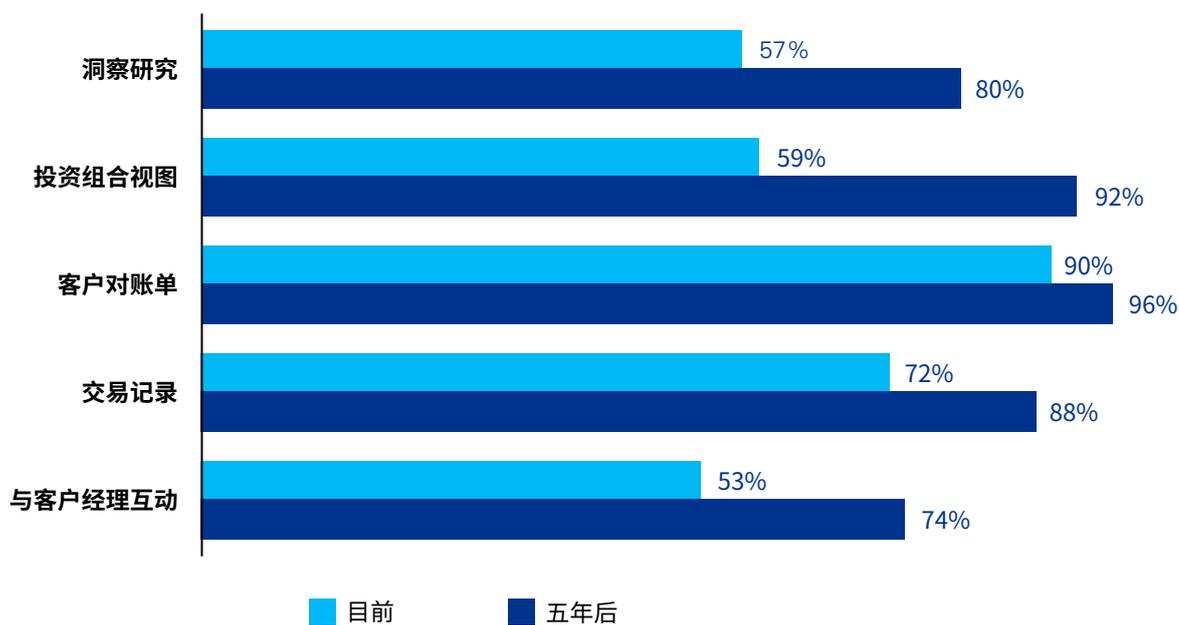
## 通过数字化转型，争取下一代客户

由于越来越多的财富传给下一代，且年轻企业家正在创造大量新财富，因此私人财富管理机构将这个投资者群体确定为首要业务对象。

去年的调查结果显示，客户表示希望在研究、投资组合构建及线上交易方面对个人线上投资有更大的掌控。许多机构正准备顺应客户需求，将更多资源引入数字平台。

目前，59%的私人财富管理机构拥有数字平台，供客户浏览投资组合。未来五年，这一比例预计将上升至92%。各大机构还计划将线上服务扩展至其他领域，例如提供研究数据（80%的机构将提供），促进与客户经理线上互动（74%的机构将提供）。（图17）

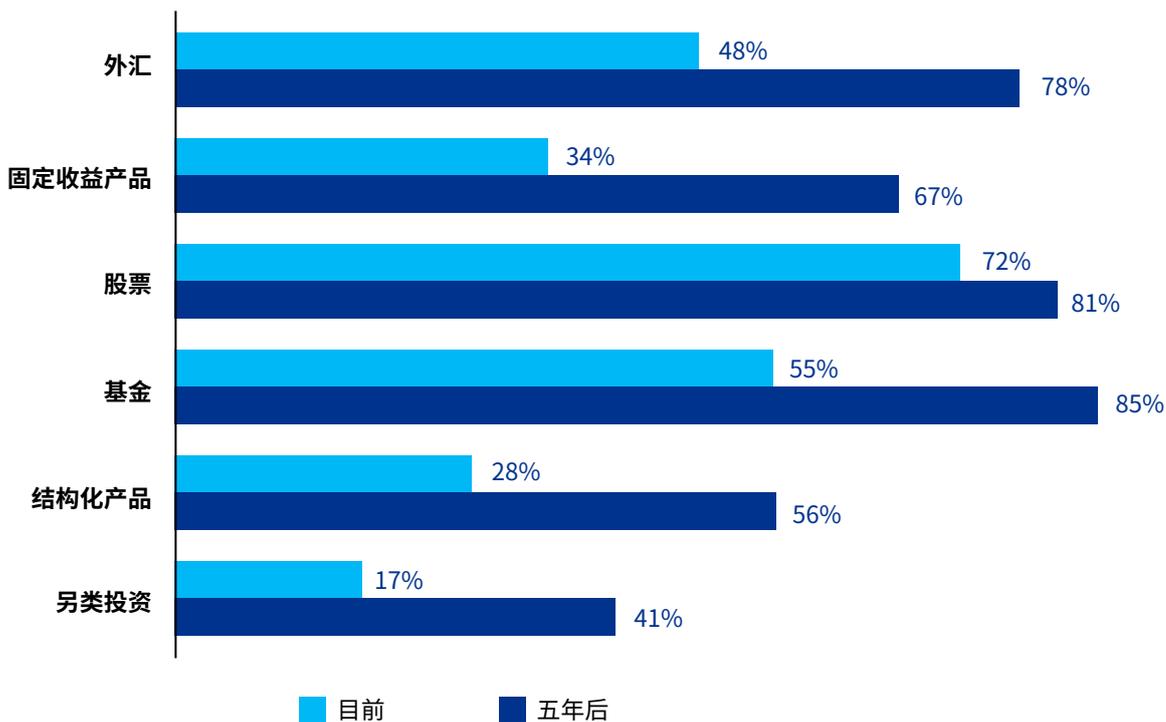
图17 目前和未来五年计划为客户提供的数字渠道



交易渠道方面同样出现了这种增长趋势。由于会员机构准备加强与客户进行数字化互动，他们计划未来五年将针对外汇、固定收益、股票和基金等传统产品的交易进行大量数字化投资。甚至对于结构化和另类投资（传统上主要采用线下交易），也有近半会员机构打算引入线上渠道。（图18）

与会员机构的访谈表明，这种趋势相当普遍。我们注意到，为了迎合市场预期，近年来某大型机构推出了新的数字平台和应用程序，以大幅强化其线上产品。

**图18** 目前和未来五年计划为客户提供的交易渠道



## 从长远来看，跨境理财通计划的完善可以助力大湾区投资者向前迈进

粤港澳大湾区在中国的国家发展战略中占有重要地位，将继续为私人财富管理行业提供丰富机遇。根据最新调查结果，69%的私人财富管理公会会员机构认同大湾区倡议在未来五年的重要战略意义。（图19）

这些倡议的基石是跨境理财通计划。该计划旨在促进大湾区投资者跨境投资香港高端理财产品。近期推出的跨

境理财通2.0进行了扩容，包括将个人投资人民币100万元增加到人民币300万元。这意味着大湾区投资者的投资灵活性大幅提高。尽管如此，市场普遍认为新额度仍然不足，并呼吁跨境理财通3.0进一步提高额度。

目前跨境理财通的范围仍然有限，较适合零售客户，对私人财富管理行业而言属于长线机遇。目前，业内人士强烈呼吁减少跨境服务壁垒，允许香港银行员工直接向内地客户提供咨询服务。

图19 认同大湾区倡议未来五年对香港离岸业务非常重要的会员机构

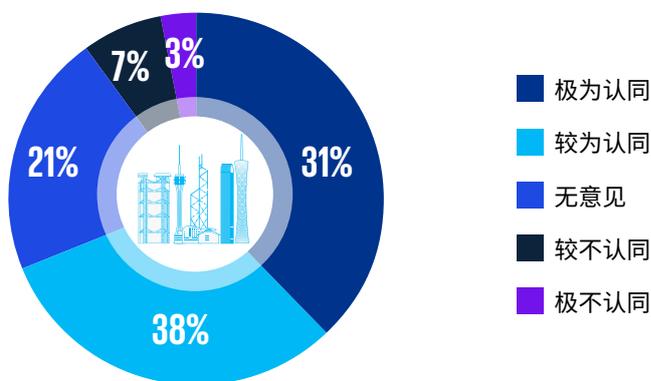
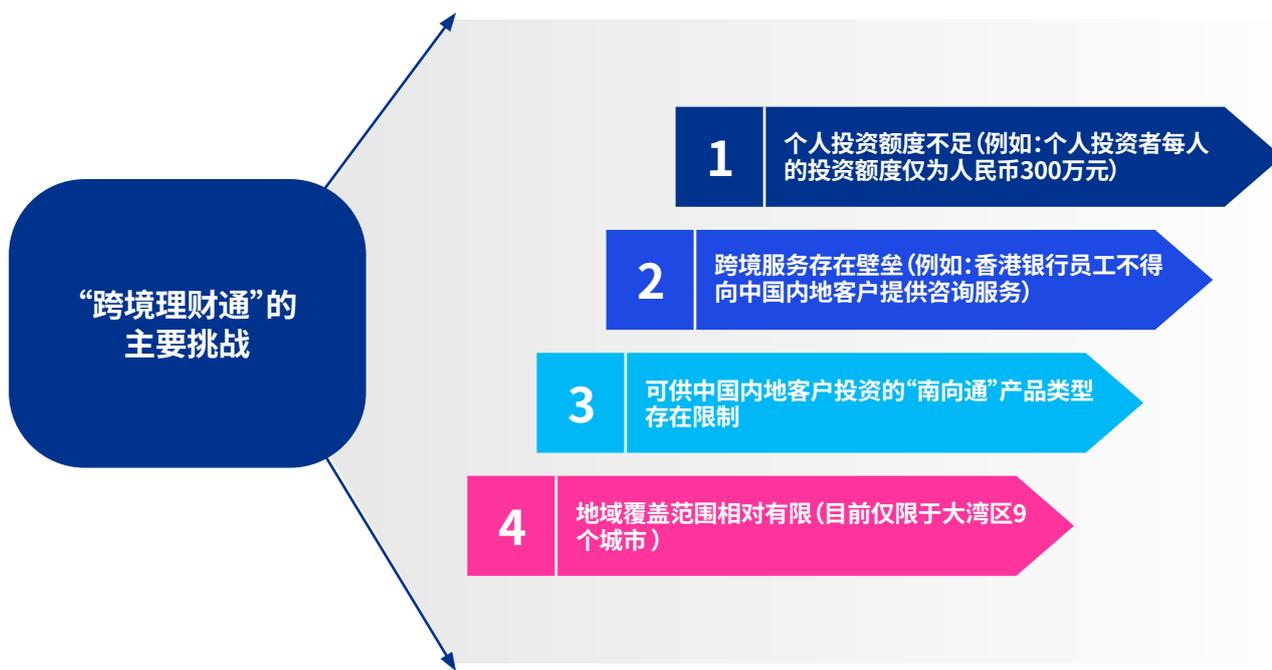


图20 “粤港澳大湾区跨境理财通”计划面临的挑战排名



## 东南亚和中东新财富市场

虽然中国内地仍然是主要财富来源地，但私人财富管理机构正在东南亚和中东积极探索新增长途径。目前，21%的机构正在或计划对接东南亚的财富管理需求，中东紧随其后，比例为15%。（图21）离岸客户是私人财富管理行业的重要组成部分。2023年至2028年期间，亚洲和中东地区净资产达到3,000万美元或以上的人数预计将迅速增长，增速预计分别达到38%和28%。<sup>15</sup>

然而，私人财富管理机构在与我们的访谈中指出，存在中东市场饱和、东南亚竞争激烈等挑战，需要采取针对性的战略，方能有效把握这些新兴财富市场。尽管香港作为私人财富管理中心拥有诸多优势，但在中国内地以外的地区并不广为人知。有鉴于此，从这些地区吸引资金流入，可能将是一个循序渐进的过程，需要持之以恒的努力。

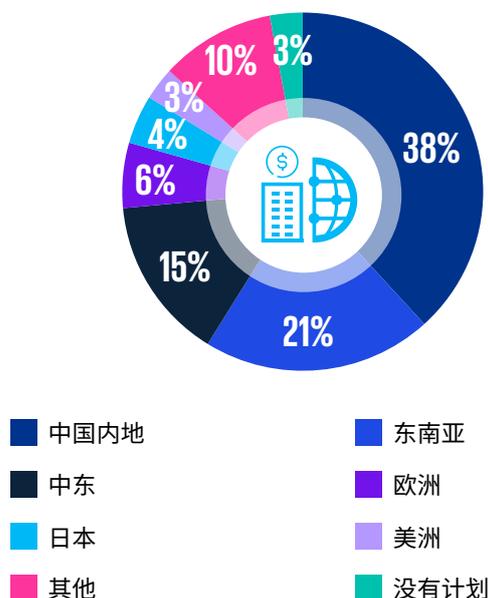
政府和业界都应加大宣传力度，以突出香港的优势，包括广阔的资本市场、丰富的投资选择以及强有力的投资者保护框架。去年，特区行政长官李家超率团成功访问了中东和东南亚，一众高级官员和金融服务业高管随行。政府和业界人士应该在此基础上再接再厉。

此类访问有效地提升了香港作为首选财富管理中心的形象，并促成了一系列后续访问，包括最近由财政司司长陈茂波率团访问沙特阿拉伯。香港特区政府最近一次的访问促成了一系列重大投资项目，例如香港金管局与沙特阿拉伯公共投资基金宣布达成一项规模10亿美元的协议，为包括香港在内的大湾区企业的发展提供支持。上述访问期间，两只跟踪香港股票市场的新ETF基金<sup>16</sup>在沙特交易所上市，这是香港与中东加强金融领域合作的努力的一部分。

业界欢迎政府继续致力于在海外推广香港。支持行业针对东南亚和中东地区财富市场获取人才，也应是政府的关注重点之一。香港于2022年推出的高端人才通行证计划在吸引高素质人才（尤其是来自中国内地的人才）方面获得了巨大成功。有鉴于此，香港特区政府在《行政长官2024年施政报告》中宣布扩大该计划。尽管如此，加大力度吸引对中东和东南亚当地市场和文化有深入了解的人才，也应被视为今后工作的重点。

图21

会员机构目前或计划在不久的将来吸引的国际财富来源



<sup>15</sup> 莱坊《财富报告》：<https://www.knightfrank.com/wealthreport>

<sup>16</sup> <https://www.reuters.com/business/finance/saudis-first-china-focused-etf-become-largest-middle-east-2024-10-29/>

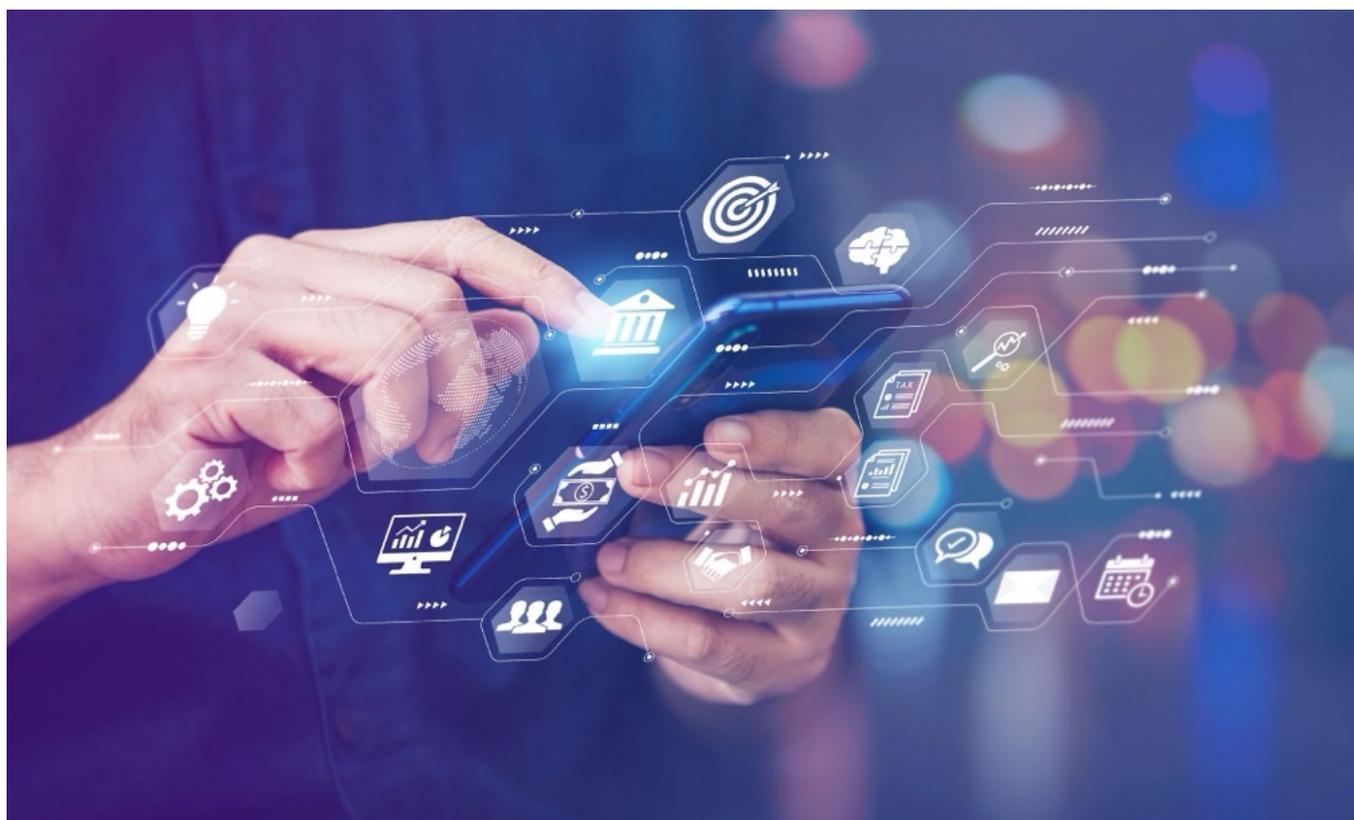
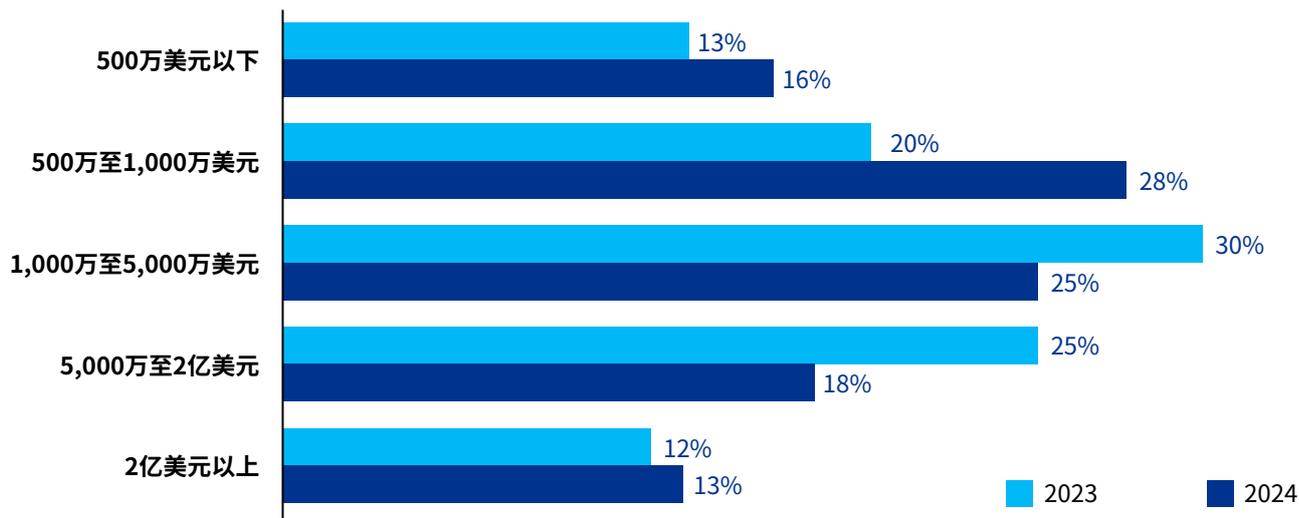
## 加大对低端财富群体的关注

私人财富管理机构日益关注较低门槛的财富细分市场，预计资产在500万至1000万美元之间群体的业务量将出现最大幅度的增长，从目前的20%增长到三至五年后的28%。这一调整旨在吸引更广泛的投资者群体，促进香港财富管理机构的客户投资组合多元化发展。

受访者指出，随着流程效率的提高和人工智能的引入，私人财富管理机构将可以采用个性化方式，瞄准较低门槛的财富群体，并降低获客和服务成本。

业界对资产超过2亿美元的客户的关注也有所增加。13%的私人财富管理机构正瞄准这一超高净值客户细分市场，较2023年的12%出现小幅上升。

图22 未来三到五年重点扩张的客户细分市场与资产量级



# 主要发现



香港正持续发展成为繁荣的家族办公室中心

中国内地不断增长的财富仍然是创造业务机遇的重要因素



跨境理财通2.0的扩容受到欢迎,但未来还需进一步升级

# 行动



香港近期为吸引和发展家族办公室推出的举措成效显著,业界应在此基础上,继续与政府接触,就如何加强香港的财富管理中心地位提供意见



政府和业界需要加大宣传力度,与东南亚和中东地区财富市场建立并加强联系

## 3

# 人工智能影响力日益扩大

自2022年问世以来,大语言模型(LLM)和生成式人工智能技术(GenAI)(如ChatGPT)已经渗透全球银行业,并成为香港私人财富管理行业一个大力探索的领域。

生成式人工智能技术是人工智能领域的重大发展,它超越了金融服务行业几十年来所依赖的传统数据处理方式,能够以提示的方式更直观地进行交互,并生成原创图文。

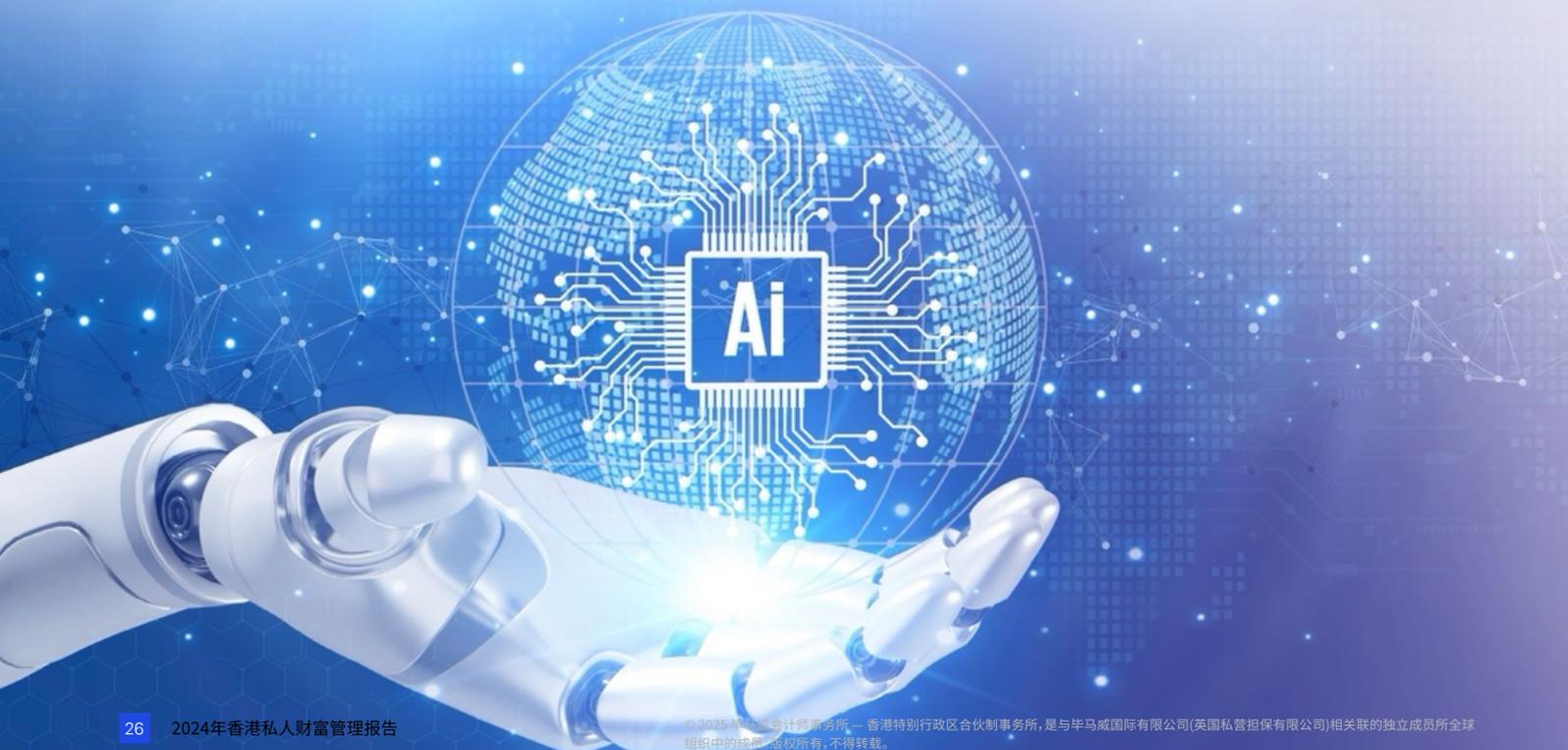
对于私人财富管理行业而言,生成式人工智能技术的应用前景包括提供高度定制化客户报告和个性化理财建议,从而助力客户经理改善客户服务体验;与此同时,其强大的数据处理和分析能力以及优秀的速度和准确性,能够大大提升风险管理,增强欺诈识别和确保监管合规。

为了评估私人财富管理行业人工智能应用现状,我们今年扩大了调查范围,访谈了前台人员和技术供应商,以深入了解已落地和计划中的人工智能用例。

## 3.1 人工智能应用现状

私人财富管理机构目前优先考虑采用技术可行且具有较高商业意义的人工智能用例,并计划随着未来技术的成熟,实施更为复杂的应用。

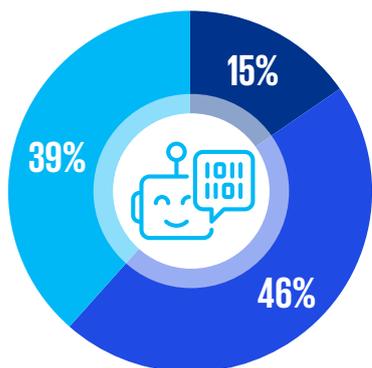
根据我们与技术供应商和会员机构的讨论,私人财富管理机构过去在研究推行新型人工智能应用程序以打造差异化优势方面普遍缺乏紧迫感,但随着竞争态势加剧和利润空间收窄,私人财富管理行业目前在大力推动精简内部流程和开源节流,而实现这一目标需要生成式人工智能技术加持,以提高员工和客户经理的工作效率,而无需客户的直接参与。



积极探索采用人工智能的好处已显而易见，61%的受访者表示，当前推行的人工智能应用有助于改善或大幅改善客户满意度。（图23）相比之下，只有20%表示人工智能目前并未能提高其运营效率和生产力。（图24）

图23

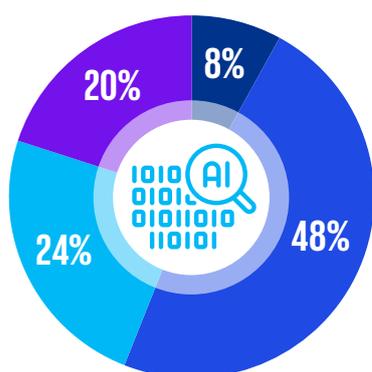
您认为机构内部采用人工智能对客户体验和客户满意度起到了什么作用？



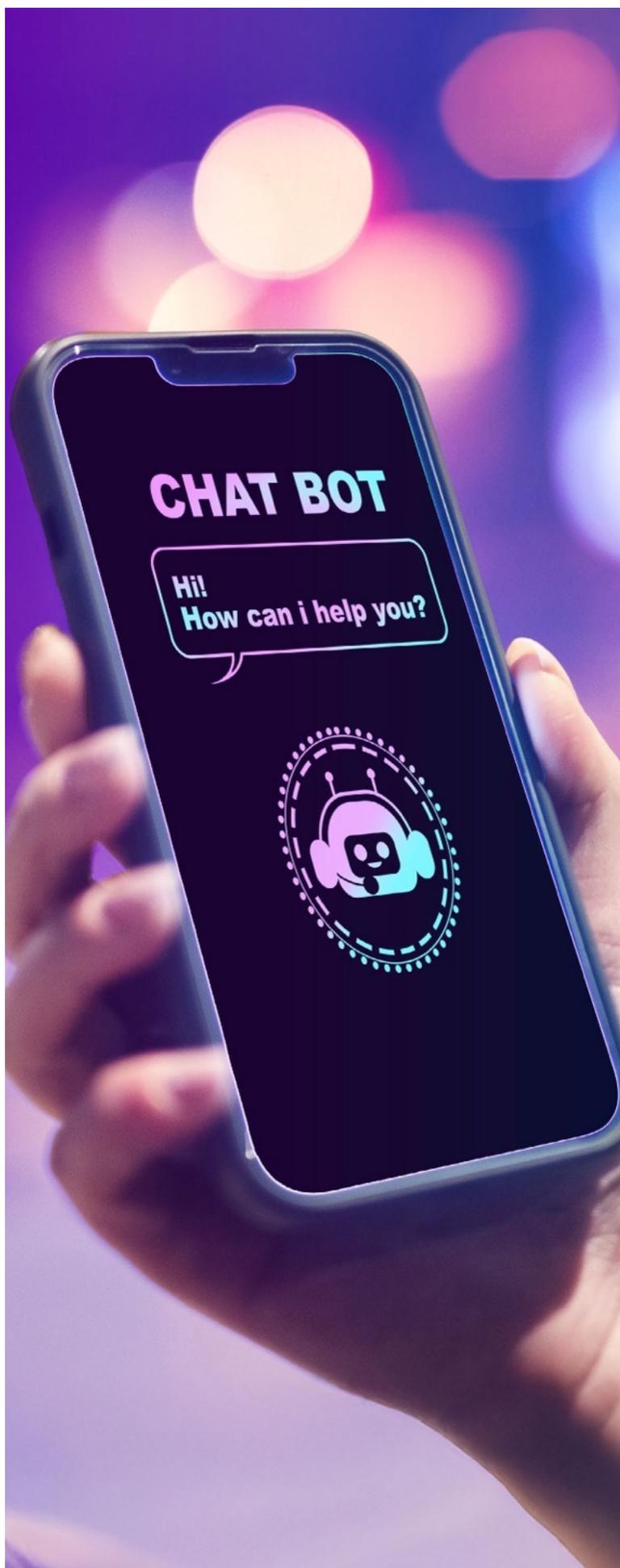
- 大幅提升
- 提升
- 中立
- 降低 (0%)
- 大幅降低 (0%)

图24

人工智能技术能在什么程度上提升机构内部运营效率和生产力？



- 大幅提升
- 中等提升
- 小幅提升
- 没有任何提升



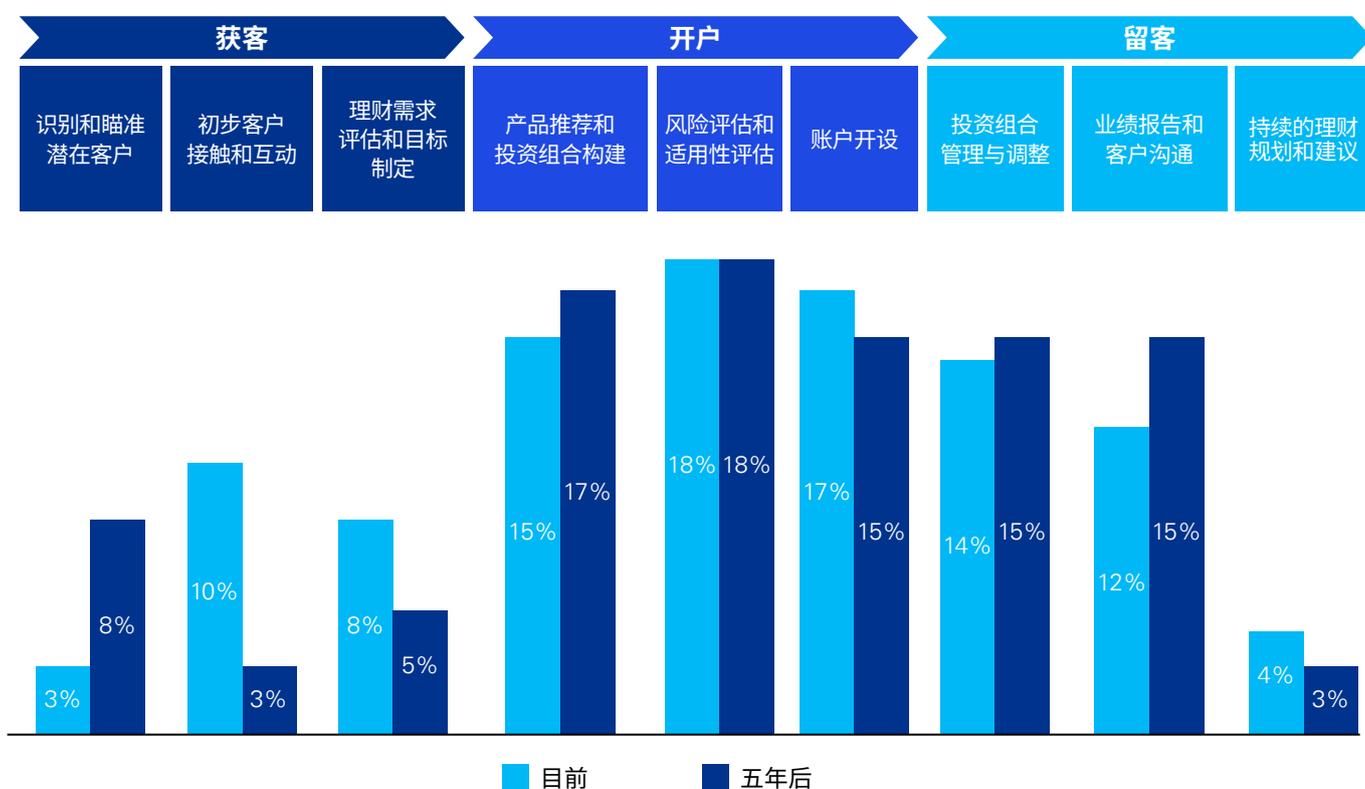
## 面对激烈的客户争夺和降低运营成本的要求，在开户流程中加入人工智能已然成为打造差异化优势的重要手段

会员机构均将开户方面的繁琐要求列为导致成本上升和客户体验不佳的罪魁祸首。已经在开户过程成功引入生成式人工智能解决方案的机构，正聚焦人工智能应用潜力最大的领域，即有丰富信息可供分析和综合利用的领域。

开户过程往往障碍重重——复杂的KYC流程、冗长的验证过程、繁琐的资金来源询问，以及隐私信息要求，导致业务启动缓慢、令人不快，而客户希望的是能够获得快速、顺畅的财富管理服务体验。

因此，不出意料香港私人财富管理机构认为开户流程是整个客户旅程中最能从推行人工智能中受益的领域。他们认为将人工智能用于风险分析和适用性评估最为有利，并预计未来五年都将如此。（图25）受访者指出，加快风险评估流程并确保符合KYC、AML和适用性方面的要求尤为重要。

**图25** 会员机构认为人工智能在整个客户旅程中能够起到最大作用的阶段（目前与五年后）



## 私人财富管理机构确定的开户流程中的人工智能用例示例



### 资料收集及KYC/ AML虚拟助手

自动化和简化KYC和AML合规过程的资料收集,能够最大限度地减少人工输入错误,同时创造更便捷的客户开户体验。



### 智能数据收集和 客户画像

为客户经理提供对每位客户的特殊理财需求和偏好的综合见解。



### 产品推荐和 投资组合构建

利用生成式人工智能技术赋能市场数据、宏观经济指标和个人风险状况分析,以优化投资组合。

从整个客户旅程来看,人工智能在获客阶段的作用仍然较为有限。未来五年,这一情况预计仍将保持,唯一例外的是在识别和瞄准潜在客户方面,预计人工智能将在这一领域发挥更大的作用,然而这种用例仍然无法与客户旅程后期的大多数用例的作用相提并论。

考虑到受访者不断强调人工智能对服务交付的现有和潜在影响,从优先次序来看,会员机构可能会把客户旅程的获客阶段放在次要位置,因为获客阶段不会对提升服务交付和客户关系建设构成直接影响。



### 3.2 未来人工智能应用趋势

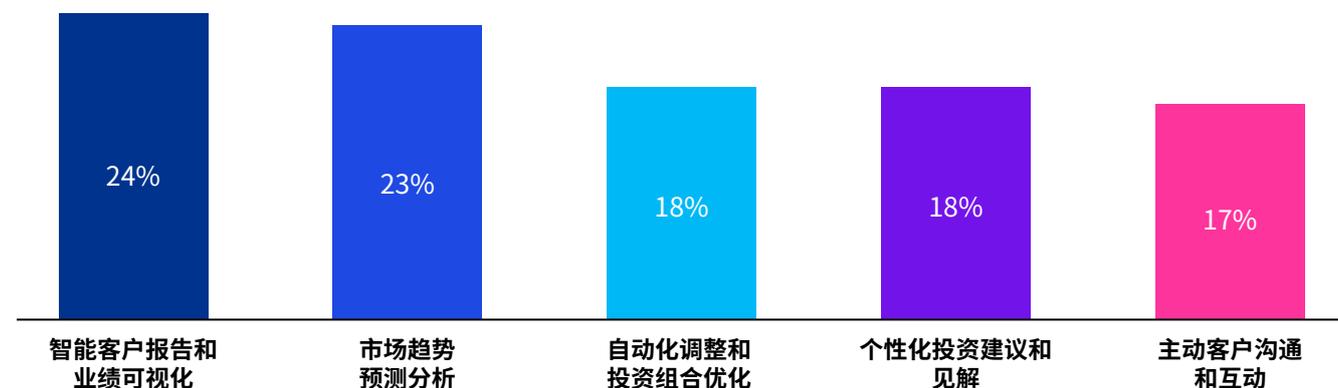
未来五年，人工智能将对留客策略产生越来越大的影响；业绩报告和市场趋势预测分析领域的投入可能将加大。

未来，由于会员机构寻求重塑其在客户关系方面的竞争优势，他们预计人工智能对客户旅程留客阶段的影响力将日益上升。这些机构还预计，五年后业绩报告和投资

组合调整将成为人工智能最具影响力的应用领域之一。（图25）

这与客户的需求相一致，我们2023年的调查显示，客户高度重视提供富有洞察力的投资组合报表和及时的市场发展资讯的能力。对于“会员机构更愿意采用哪些技术来实现这些目标”的问题，受访者中选择“智能客户报告和业绩可视化”的人数最多，其次是“市场趋势预测分析”。（图26）

图26 人工智能于客户旅程留客阶段的前五大用例



#### 智能客户报告和业绩可视化

通过分析海量结构化和非结构化财务数据，提供深入的业绩报告和可视化信息。



#### 市场趋势预测分析

生成式人工智能技术可用于分析新闻和其他财务数据来源，以把握投资者情绪，预测市场走势。



#### 个性化投资建议和见解

量身定制的人工智能系统能够追踪客户理财目标，提供前瞻性预测，以满足客户不断变化的需求。

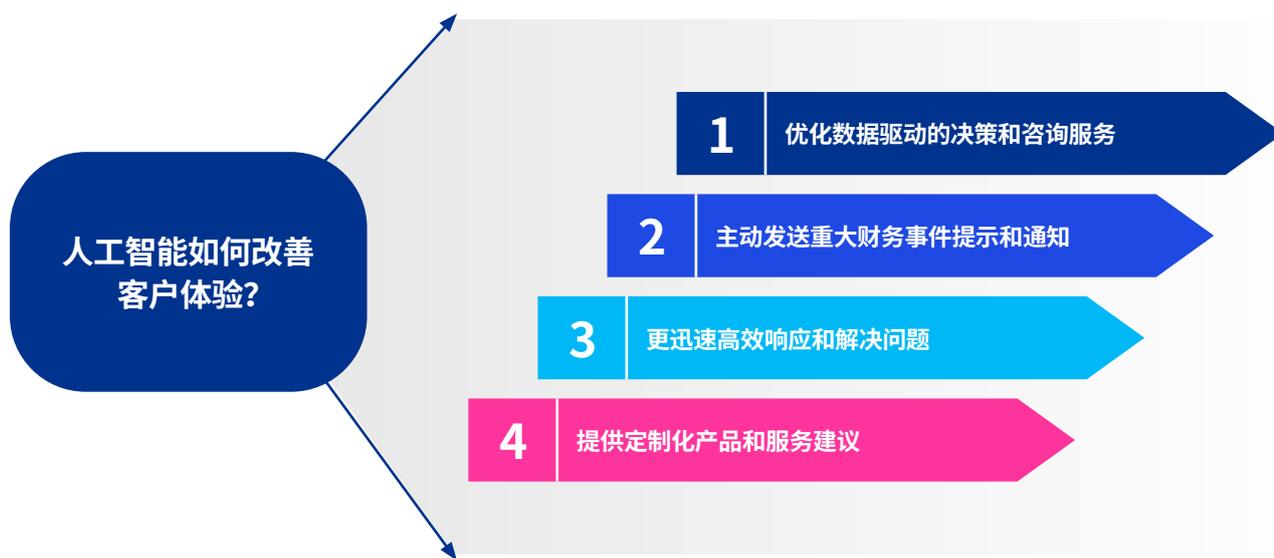
同时，越来越多受访者认为，人工智能能够帮助“未来客户经理”摆脱低价值管理工作，集中精力从事高价值活动及维护客户关系。具体而言，私人财富管理机构表示，人工智能为客户带来的主要好处在于优化数据驱动的决策和咨询服务。

人工智能在优化数据驱动的决策和咨询服务的同时，可能也将有助主动发送财务事件提示和通知，这也是各机构希望改进留客策略的第二大领域。

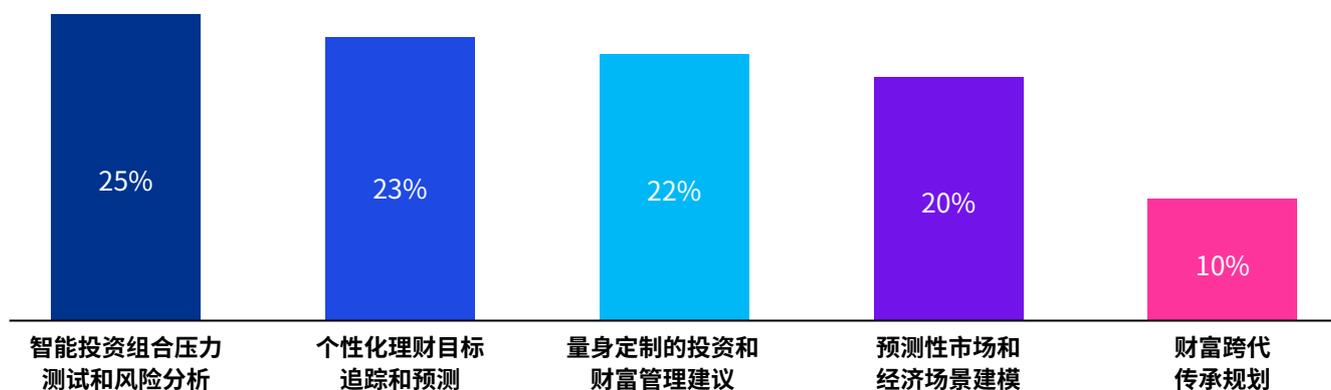
这在很大程度上要归功于人工智能能够筛选大量财务数据、新闻和研究报告，从中生成富有洞察力的摘要和趋势分析，从而使机构能更有针对性地与客户开展有效沟通。

咨询体验优化还包括深入进行投资组合健康检查，提供前瞻性理财规划，以及根据客户的投资目标和风险偏好精心定制投资策略。（图28）

**图27** 会员机构对人工智能如何改善总体客户体验的看法



**图28** 人工智能在客户审查和咨询服务领域的前五大用例



## 人工智能将赋能客户经理，助其提供更明智的建议，而非取而代之

尽管人工智能早已融入私人财富管理行业，但受访者表示，他们认为当前的生成式人工智能发展浪潮将极大地改变客户经理向客户提供建议、信息和与客户互动的方式。我们的人工智能焦点小组的参与者指出，客户经理越来越注重借助人工智能工具最大限度地提高效率，为客户提供更多前文所述的个性化建议。

对于客户经理的角色演变，私人财富管理机构（40%）认为，客户经理主要为客户关系的培育者，而人工智能则用于处理大部分技术和分析工作。（图29）

对于生成式人工智能技术是否已经先进到能够直接向终端客户提供可靠、准确的理财建议，仍存在不少质疑。许多受访者一再强调，在为私人财富客户提供服务时，“人情味”不可替代，客户经理不会被机器人投资顾问所取代。因此，相当比例的机构（34%）认为客户经理将继续承担原有角色，人工智能只是为其赋能，而不会取而代之。

随着日常工作中与人工智能工具的融合不断加深，客户经理需要培养新的技能，包括数据素养、技术熟练水平并了解运用人工智能的原则和伦理道德。会员机构表示，适应和持续学习对于客户经理紧跟人工智能快速发展步伐至关重要，有41%的受访者将其视为人工智能时代客户经理最需要具备的能力，其次为人际关系技能（31%）。（图30）

图29 机构对人工智能时代客户经理角色转变的看法

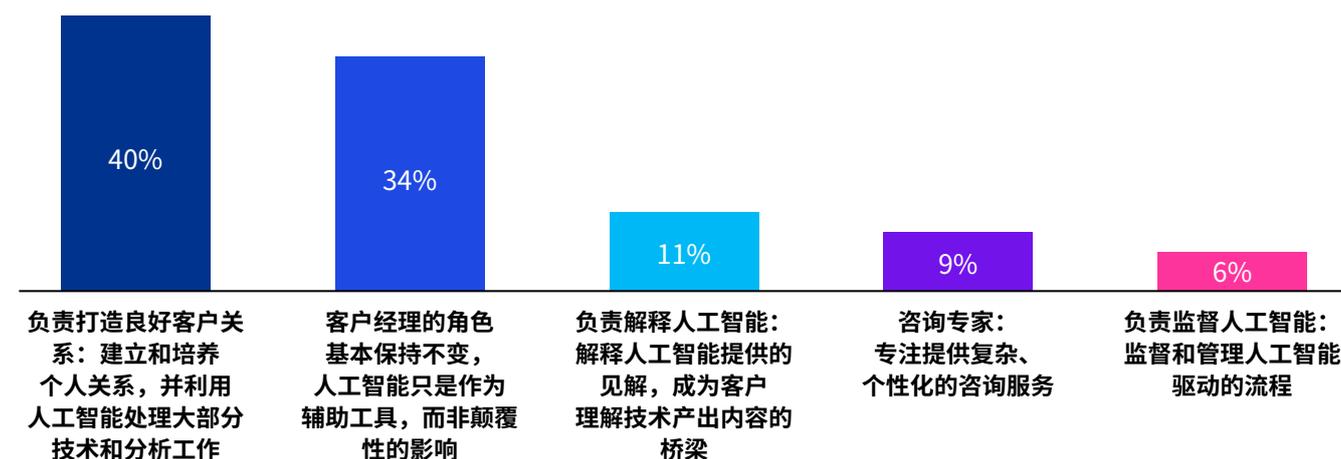
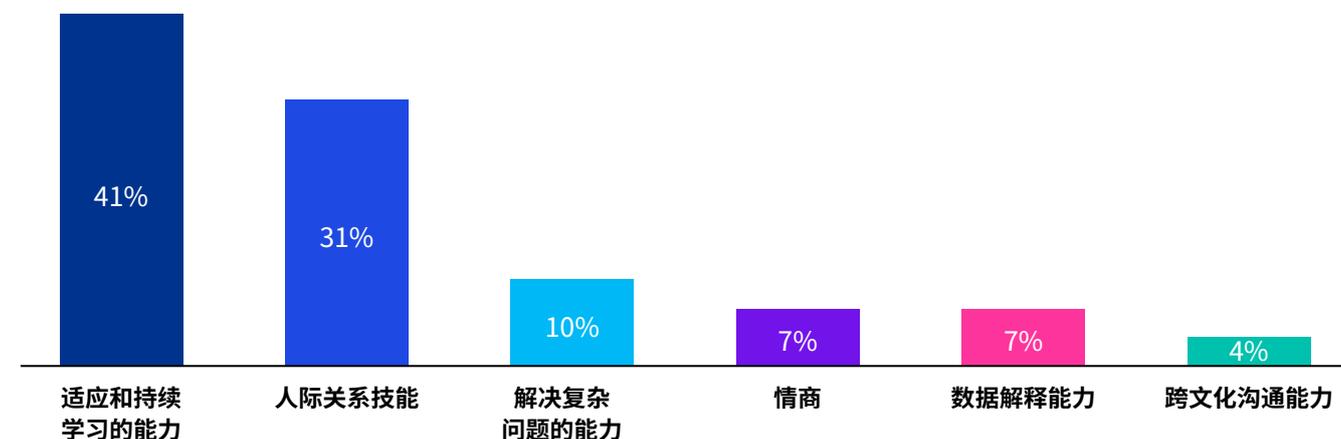


图30 人工智能时代客户经理最需要具备的能力

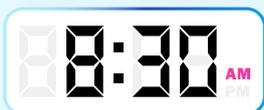


## 未来客户经理的“工作日程”

### 早晨



开始一天的工作,首先查看人工智能生成的客户投资组合和市场状况摘要。每个摘要会重点突出关键业绩指标,并根据近期市场趋势和客户投资兴趣和目标提出讨论主题。



利用人工智能驱动的仪表盘,根据与特定客户相关的重大财务事件、流动性需求或潜在投资机会提示,确定客户接触的优先顺序。



与人工智能开发团队会面,讨论新预测分析功能应用事宜,该功能可根据经济预测识别客户投资组合的潜在风险因素。



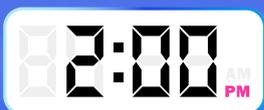
### 中午



与高净值客户共进午餐,讨论人工智能针对客户提出的价值观和传承愿望所提供的财产规划和慈善捐赠建议。



### 下午



花一定时间学习人工智能增强培训模块,以了解最新监管和技术发展。今天要学习的模块包括深入了解全球税制改革及其对客户及其海外投资的潜在影响。



审阅和调整人工智能系统根据当日市场活动和客户风险状况优化过的自动化交易策略。



为客户编制个性化消息,包括其投资组合的最新情况。人工智能脚本生成器会根据每个客户的沟通方式和偏好定制消息。



## 平衡对生成式人工智能应用速度的预期

虽然各行各业采用生成式人工智能的步伐并不统一，但从宏观层面来看，生成式人工智能是有史以来应用速度最快的商业技术。就在美国的历史使用情况和大众市场产品发布数据来看，美国应用生成式人工智能的速度比个人电脑和互联网都快。<sup>17</sup> 因此，考虑到生成式人工智能的发展进步可能早于预期，企业领导者不得不相应对其业务的方方面面进行重新评估。

Gartner的分析表明，到2026年，有80%的企业将会用到生成式人工智能解决方案，而相当一部分企业已经在使用此类解决方案。<sup>18</sup> 但需要注意的是，新技术在发挥出实际生产力潜力之前，通常会经历一个“膨胀期”和“幻灭期”。因此，如Gartner“技术成熟度曲线”不同阶段所提示的那样，要想完全发挥生成式人工智能的潜力，我们可能还有一段路要走。

鉴于与应用生成式人工智能有关的监管要求可能会随着时间的推移而不断变化，许多受访者指出，他们当前所采用的策略是：从低风险用例入手，同时积极应对技术和监管方面的最新发展。由此可以看出，许多机构目前正进入Gartner“技术成熟度曲线”的“幻灭期”阶段，但他们对生成式人工智能的长期应用仍持乐观态度。

## 跟紧日新月异的科技发展步伐

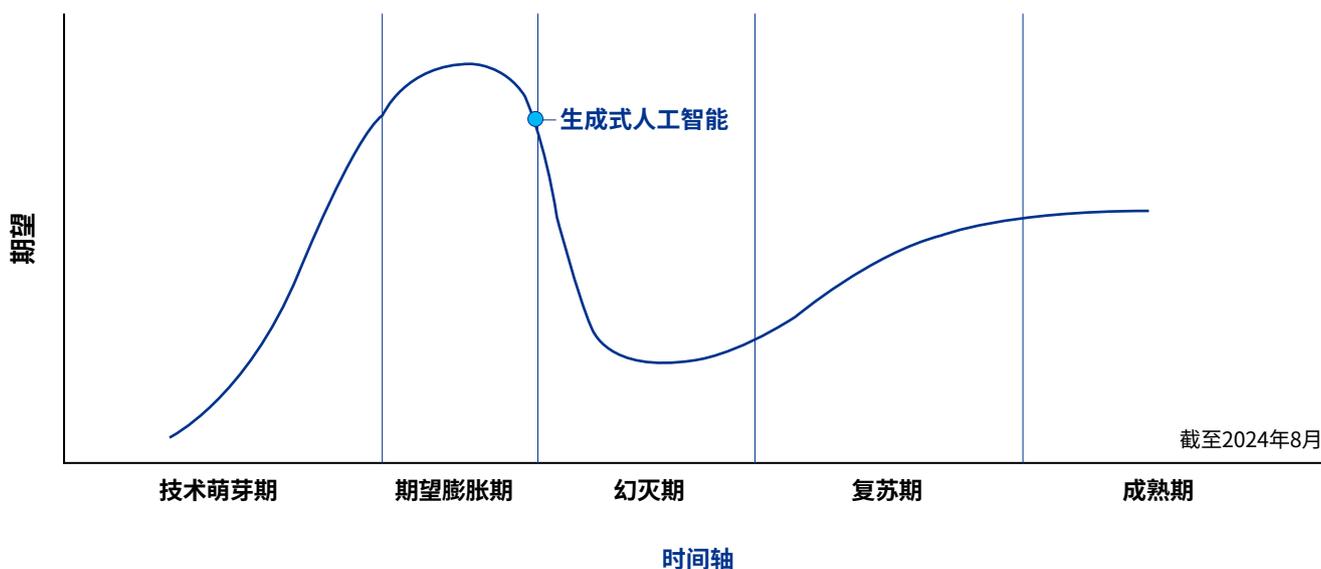
在技术解决方案不断推陈出新之际，机构需要时间来研究各种方案的可行性，确保监管合规，以及评估这些解决方案是否可以纳入自身现有的信息技术基础设施之中。

私人财富管理机构须谨记，人工智能转型历程并非“一刀切”模式，其中应包括基于明确的业务策略选择用例。尽管此次调查的受访者认为，客户旅程的开户阶段目前是人工智能最具影响力的应用领域，但客户旅程的各个阶段目前均不断涌现出颇具影响力且见效甚快的人工智能用例。

我们所采访的技术领导者和外部供应商表示，分析新兴人工智能技术最常见同时也是最有效的切入点，是实实在在的商业用例和投资回报；在构建生成式人工智能的商业用例时，第一步往往是定位那些投入大量时间后仍成果甚微的工作，比如必须处理或查阅大量信息才能获得洞察见解。

图31

Gartner生成式人工智能“技术成熟度曲线”



<sup>17</sup> 哈佛大学肯尼迪政治学院: <https://www.hks.harvard.edu/publications/rapid-adoption-generative-ai#:~:text=Historical%20data%20on%20usage%20and%20mass-market%20product%20launches,and%20job%20tasks%20at%20work%20and%20at%20home>.

<sup>18</sup> Gartner新闻稿: <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2023-10-11-gartner-says-more-than-80-percent-of-enterprises-will-have-used-generative-ai-apis-or-deployed-generative-ai-enabled-applications-by-2026>

### 3.3 需要克服的挑战

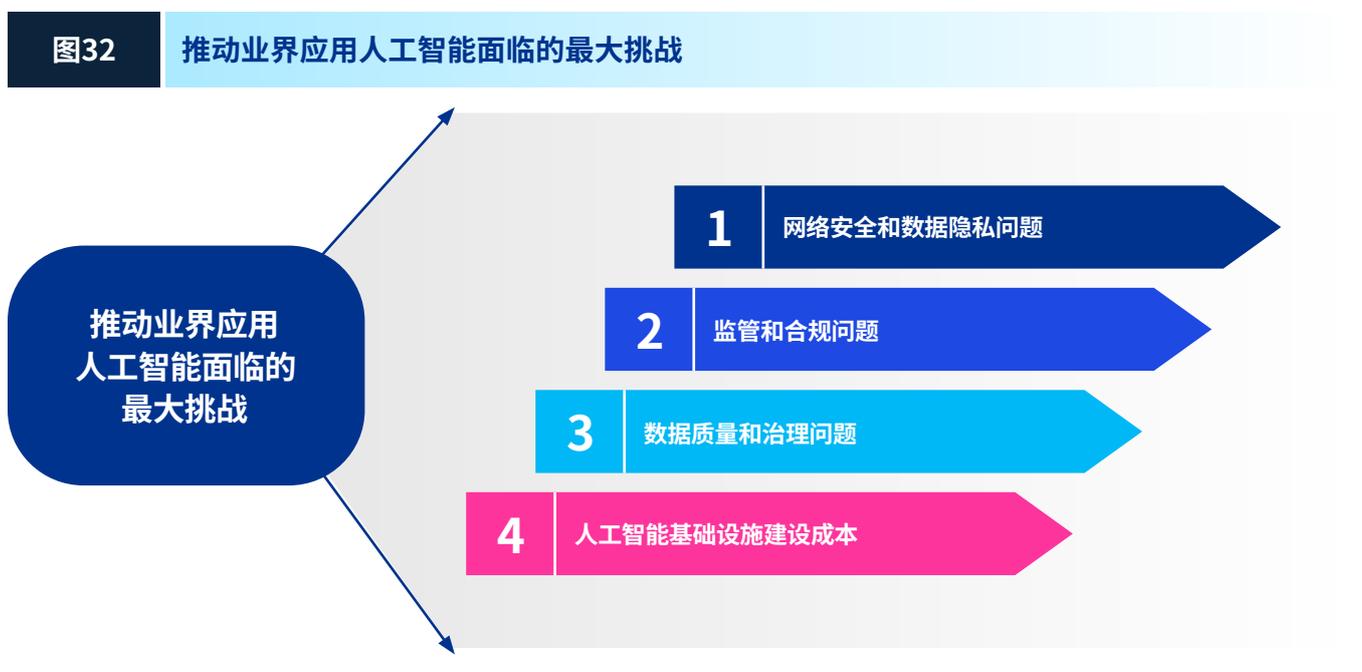
虽然人工智能能够带来诸多机遇，但要想充分发挥其潜力，还需要克服成本问题以及其他阻力和风险，包括数据问题和监管方面的不确定性。

我们在与技术供应商的交流中了解到，大量私人财富管理机构要求他们提供生成式人工智能支持。但与此同时，私人财富管理行业也普遍承认，部署应用人工智能需要历时数年，过程中需要大量投入；而许多机构可能需要将人工智能融入其现有的信息技术系统，让情况更为错综复杂。

### 数据隐私保护和监管合规是应用人工智能面临的主要挑战

当被问及推行人工智能的主要挑战时，会员机构将网络安全和数据隐私问题视为主要问题之首，紧随其后的是监管和合规方面的问题。（图32）此结果也与我们的访谈对象的意见一致，他们指出应通过建立健全技术基础设施和治理框架来确保数据隐私，尤其是在与第三方人工智能供应商合作时。

例如，KYC流程涉及处理高度敏感的个人敏感信息，包括身份证明文件、财务记录和个人详细信息；如果大语言模型缺乏充分的网络安全控制手段，那么把敏感数据输入其中存在重大风险。未经授权使用数据可能导致身份盗用、金融诈骗和监管违规，并面临重金罚款和声誉受损。



生成式人工智能的输出与直面客户的用例有关，因此应审慎对待监管合规。目前，此类场景中人工智能驱动决策，由董事会和高级管理层承担负责。因此，受访者透露，对于直面客户的领域（尤其是在没有客户经理监督的情况下），机构都不愿充当部署生成式人工智能技术的“先行者”。

包括香港在内的全球大多数司法辖区都没有形成一套单一且全面的法律来规范人工智能的应用。相反，他们是通过调整现行法律来管理人工智能用例。

包括香港个人资料私隐专员公署<sup>19</sup>、香港证券及期货事务监察委员会<sup>20</sup>和香港金融管理局<sup>21</sup>在内的各监管机构也发布了各自的人工智能指南，为机构提供更清晰的运作框架。

然而，鉴于私人财富管理机构需要确保输出信息准确无误，客户数据安全，以及生成式人工智能所做的工作没有违反不断变化的监管规则，许多受访者在评估生成式人工智能在直面客户领域的潜力时均较为保守，并表示担心可能存在声誉受损风险。

## 受访者观点节选：

**“很多时候，我们要去预测监管机构对某项人工智能功能的反应。虽然金管局已经发行指引，但这些指引有必要进行扩充，以建立更明确的基准，用来评估人工智能用例。”**

——某技术供应商

**“人工智能项目最耗时的阶段通常是确保数据治理和数据隐私合规，但监管合规和数据隐私方面需要考虑的因素往往充满不确定性，因而需要谨慎行事，尤其是在使用客户数据时。”**

——某私人财富管理机构

**“业界关于直面客户的机器人投资顾问有很多讨论，但据我们观察，它们在私人财富管理领域的实际普及率极低，究其原因有两点：一是监管合规风险；另一个是‘以人为本’在私人财富管理领域非常重要。因此，业界的重点不是实现系统全自动化，而是利用人工智能来提高员工工作效率。”**

——某技术供应商



<sup>19</sup> 香港个人资料私隐专员公署：[https://www.pcpd.org.hk/english/news\\_events/media\\_statements/press\\_20240611.html](https://www.pcpd.org.hk/english/news_events/media_statements/press_20240611.html)

<sup>20</sup> 毕马威：<https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/cn/pdf/en/2023/07/hong-kong-regulator-reminds-industry-to-ensure-generative-ai-is-used-responsibly.pdf>

<sup>21</sup> 香港金融管理局：[https://www.hkma.gov.hk/media/eng/doc/key-information/guidelines-and-circular/2024/GenAI\\_research\\_paper.pdf](https://www.hkma.gov.hk/media/eng/doc/key-information/guidelines-and-circular/2024/GenAI_research_paper.pdf)

## 由于存在“可解释性”忧虑，推行生成式人工智能需要循序渐进

部分高管提到“可解释性”是一个需要考虑的问题，“可解释性”是指能够以透明和可理解的方式描述人工智能系统是如何做出决策或得出结论的。特别是，他们注意到：机构一方面希望通过应用人工智能来展现创新性和竞争力；另一方面又担心相关治理和问责问题，尤其是对于人工智能驱动的决策中的潜在失误。

我们的技术焦点小组表示，为生成式人工智能输出提供可理解和可解释的说明，以建立决策可信度和问责制至关重要。一位受访者指出，凡人工智能的输出目前均需要人工审查。

2024年8月，香港金管局发布了关于生成式人工智能的指引，指引顾及所有此类担忧问题。金管局建议机构确保生成式人工智能模型经过适当验证，尤其建议机构在部署直面客户的生成式人工智能应用程序的早期阶段，应采用“人机互动”（human-in-the-loop）方式，以确保输出的准确性，防止产生误导性信息。此外，金管局还建议让终端客户可自行选择不使用生成式人工智能，并要求人工干预。

虽然采用“人机互动”的方式已成为私人财富管理行业的共识，但因为该技术存在持续的可解释性风险，仍有几位技术领导者警告不要开发过于复杂的生成式人工智能用例。

虽然外部技术供应商经常向私人财富管理机构提供复杂的解决方案，例如用于构建理财投资组合的解决方案，但经验表明，机构不应急于采用未完全了解所含风险的技术。而是应彻底了解相关技术及其成果，并确保建立健全内部治理，以适当地扩展人工智能应用，从而负责任地挖掘人工智能能力的价值。

## 应解决数据碎片化和跨境数据传输难题，以避免对人工智能的扩展性和投资回报产生负面影响

受访者还指出，私人财富管理行业在普及人工智能方面可能落后于零售行业，当中原因是零售行业可利用的数据规模更大，因而能够开发出兼具成本效益和较高投资回报的人工智能模型。

此外，尽管香港作为国际金融中心享有许多得天独厚的优势，但由于其客户大多位于海外，也面临数据传输方面的重大挑战。不同国家或地区有着不同的数据隐私和跨境数据传输法规，而这些不同法规和碎片化数据应对起来较为复杂，需要更多成本。

此外，还有人担心香港本土市场的客户数据规模不及欧盟、美国等更大的市场。尽管存在这些担忧，受访者指出，由于毗邻内地，香港具有独特的战略优势，使其更可能能够获得所需数据。目前，随着大湾区数据传输倡议陆续出炉，包括促进广东九市与香港数据流动的《粤港澳大湾区个人信息跨境流动标准合同》，这个方面已取得积极进展。<sup>22</sup>

### 受访者观点节选：

*“虽然与欧盟、美国等市场相比，香港本土市场规模可能较小，但香港享有毗邻内地和作为国际金融中心的巨大优势。凭借此独特优势地位，加之‘财富管理互联互通’计划，香港能够接触到更大的数据资源。真正的挑战在于如何驾驭跨界数据传输过程，而找到最佳解决方案显然需要时间，但香港特区和内地政府双方的不懈努力，令人鼓舞。”*

——某私人财富管理机构

*“领先的全球性银行正在其他国家或地区推行和测试新的人工智能流程和技术，然后才会将这些创新扩展覆盖香港市场，这种方式将为其带来区域性银行所不具备的明显优势。”*

——某技术供应商

<sup>22</sup> [https://www.digitalpolicy.gov.hk/en/our\\_work/digital\\_infrastructure/mainland/cross-boundary\\_data\\_flow/#:~:text=What%20is%20the%20GBA%20Standard,personal%20information%20within%20the%20GBA.](https://www.digitalpolicy.gov.hk/en/our_work/digital_infrastructure/mainland/cross-boundary_data_flow/#:~:text=What%20is%20the%20GBA%20Standard,personal%20information%20within%20the%20GBA.)

## 人工智能能力和培训未能满足管理预期

随着技术的不断发展和监管变革的加速，受访者认为他们面临的一大挑战是，高级管理层对人工智能能力的认识不够全面，有时甚至对人工智能抱有不切实际的幻想。此外，他们对人工智能与生成式人工智能之间的差异了解不够充分，亦不清楚如何有效实施这些技术。

技术领导者认为有必要开展文化层面的深入变革。企业拥抱人工智能不能停留在新工具的应用层面，企业员工也应同时转变思维方式和工作方法，超越对自动化的单纯期望。

针对“所在机构于过去一两年内在培养人工智能相关技能方面的投入是否足够”这个问题，表示同意的受访者比例仅为31%（图33）尽管许多机构已经设立了IT部门来探索人工智能的潜力，但他们所掌握的人工智能技能依然存在显著不足，这种不足在小型机构之间尤为明显。其中，差距最大的两个领域分别为“私人财富管理领域专业知识”和“可解释人工智能模型及模型可解释性技术”。（图34）

为实现人工智能转型的效益最大化，机构应对所有利益相关方（包括客户经理及其他内部用户）开展广泛的培训，主题包括生成式人工智能简介、生成式人工智能工作方式概述，以及其功能和局限性。

### 客户经理需要发展的关键技能和知识



**生成式人工智能基本知识:**熟悉用于分析客户数据,作出个性化投资建议和管理风险的机器学习核心概念。



**提示词设计:**能够编写个性化提示词,以充分发挥生成式人工智能潜能,确保反馈的内容符合客户目标和财富管理策略。

**输出内容解释:**能够充分履行“人机互动”职能,具备优化人工智能提示词并从输出内容中识别不足和错误的技能。



**人际关系技能:**能够清晰地向客户阐述人工智能驱动的决策和流程,从而赢取客户信任。



**人工智能道德规范:**了解使用人工智能涉及的道德考虑因素,包括人工智能算法中的偏见和隐私问题。



**监管合规意识:**及时了解人工智能相关法规,确保监管合规并保护客户利益。



从更广泛的层面来看，人工智能的实施过程应被视作一场转型之旅，它离不开持续的付出和投入，更依赖企业内部各级人员积极转变思维。开启这一旅程的企业须制定完善的人工智能治理框架，培养优质的资深人工智能人才，以推动转型快速发展。

许多私人财富管理机构已积极采取措施来吸引和留住人才。除了香港的人工智能人才外，他们还积极在内地设立必要的技术和人才基础设施，以提高成本效益及充分挖掘庞大的人才资源。

图33

您所在机构于过去一两年内在培养人工智能相关技能方面的投入是否足够？

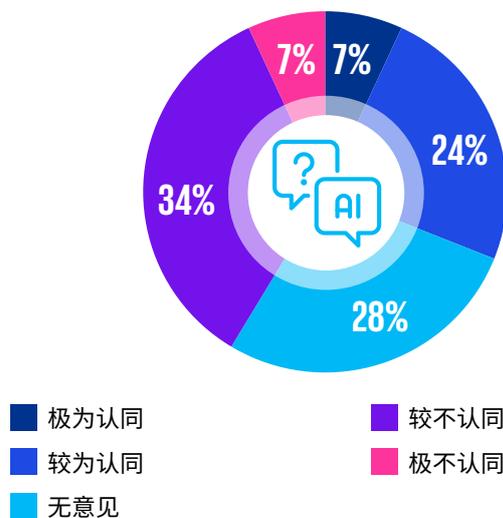
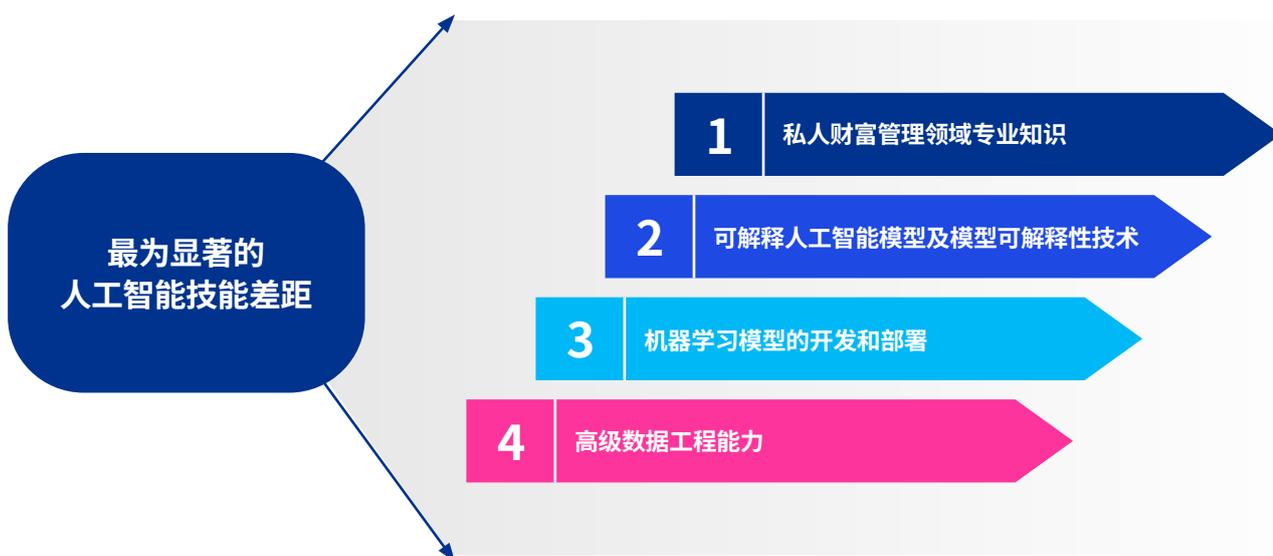


图34

据您所观察，私人财富管理行业存在哪些最为显著的人工智能技能差距？



### 3.4 前进之路

随着香港监管机构加速发布并不断更新人工智能指引，了解如何应对并充分利用这些指引，对企业和人工智能开发人员而言十分重要，这有利于他们为私人财富管理行业研发的特定用例和解决方案。

#### 现有监管指引及治理概述

受访者普遍认为，人工智能监管制度分散导致了各种治理问题。政府机关和监管机构近来发布的若干指引弥补了上述监管和治理的不足，私人财富管理机构应加以考虑，包括：

##### 2024年10月

香港特别行政区财经事务及库务局（“财库局”）发表有关《在金融市场负责任地应用人工智能》的政策宣言。<sup>23</sup> 该宣言为负责任地采用人工智能的金融机构提供了若干风险缓释方法。

##### 2024年9月

金管局发表了一篇题为《金融服务领域的生成式人工智能》的研究报告。<sup>24</sup> 该报告针对全球监管指引、治理、采用生成式人工智能的考虑因素及建议的最佳实务提供了指引。

此外，该报告还就如何使用人工智能提高监控洗钱及恐怖主义融资活动风险的效果和效率提供指引，并提出了若干措施来加快企业在监控可疑活动方面的人工智能部署。<sup>25</sup>

##### 2024年8月

金管局就有关在面向消费者的应用程序中使用生成式人工智能的指导原则发出了一项通告。<sup>26</sup>

##### 2024年6月

个人资料私隐专员公署发布《人工智能（AI）：个人资料保障模范框架》。<sup>27</sup> 该框架为购买、实施和使用任何形式的人工智能系统的机构提供了个人数据使用方式的建议。



<sup>23</sup> 香港特别行政区财经事务及库务局：<https://www.info.gov.hk/gia/general/202410/28/P2024102800154.htm>

<sup>24</sup> 香港金融管理局：<https://www.hkma.gov.hk/media/eng/doc/key-information/guidelines-and-circular/2024/20240927e1.pdf>

<sup>25</sup> [https://www.hkma.gov.hk/media/gb\\_chi/doc/key-information/guidelines-and-circular/2024/20240909c1.pdf](https://www.hkma.gov.hk/media/gb_chi/doc/key-information/guidelines-and-circular/2024/20240909c1.pdf)

<sup>26</sup> 有关使用生成式人工智能的消费者保护：<https://www.hkma.gov.hk/media/eng/doc/key-information/guidelines-and-circular/2024/20240819e1.pdf>

<sup>27</sup> 个人资料私隐专员公署：[https://www.pcpd.org.hk/english/news\\_events/media\\_statements/press\\_20240611.html](https://www.pcpd.org.hk/english/news_events/media_statements/press_20240611.html)

只有积极响应各项人工智能倡议，培养适当人工智能技能并寻求机会拓宽支持网络，私人财富管理行业才能从人工智能相关新指引和监管扶持政策中受益。私人财富管理行业应优先考虑的倡议和建议如下：

## 1. 深度参与金管局的生成式人工智能沙盒

基础设施和数据方面的顾虑是限制受访者采用人工智能的主要障碍之一。关于如何在业务中有效整合生成式人工智能解决方案，许多私人财富管理机构仍处于早期探索阶段。金管局已经了解到机构在生成式人工智能背景下可能面临的各种困难和新风险，并强调了提升互动和监督水平，以支持金融机构拥抱人工智能的重要性。

2024年9月，金管局与数码港<sup>28</sup>共同推出生成式人工智能沙盒<sup>29</sup>，旨在促进金融机构与人工智能解决方案提供商之间的合作，协助银行在风险可控的框架内开发、测试和试点人工智能和生成式人工智能应用程序。金管局计划通过沙盒收集意见，向企业分享最佳实务，并根据人工智能技术的发展情况调整指引，以确保指引贴近实务。这种风险可控的环境能使银行与金管局直接互动，以尽早获得监管反馈，从而确保监管合规。

几位参与沙盒的受访者表示，该倡议可广泛应用于整个金融服务行业。因此，个人财富管理机构应积极深入参与沙盒，以便金管局根据行业的重点清单制定更多监管指引。通过参与沙盒，个人财富管理机构还能够清楚地识别并专注应对所面临的特定挑战，以便监管机构在现有指引的基础上发布更多针对性指引。

## 2. 成立行业工作组，就优先人工智能用例制定一套共同业务需求

金管局的人工智能沙盒为银行测试其各自的人工智能用例提供了框架，并允许私人财富管理行业开展大规模合作，商定一份让行业整体受益的人工智能用例重点清单。

为此，私人财富管理行业应考虑成立一个工作组，通过促进所有利益相关方之间的合作来实现以下目标：

(1) 建立私人财富管理行业的人工智能用例重点清单，以及(2) 商定共同业务需求，以开发符合预期的人工智能工具。建议的优先人工智能用例有身份验证和虚假文件检测等。上述方法能为人工智能开发人员提供更为清晰的指引，有助于他们开发出满足行业需求的解决方案，从而让所有行业参与者受益。

“KYC流程”是一个具有人工智能应用潜力的优先关注领域，也是会员机构认为最有效的人工智能用例之一。然而，在与人工智能开发人员共同推动相关解决方案面世的过程中，个人财富管理机构需要投入大量的时间、精力和金钱，因此阻碍了解决方案的进一步发展。

对于全球或亚太地区那些业务规模或资源不足以支持定制符合自身需求的小型企业，在开发人工智能KYC解决方案时更是举步维艰。同样受此困扰的，还可能包括在世界其他地区开发并非针对当地需求和市场条件的人工智能KYC解决方案的全球性机构。

<sup>28</sup> 香注：数码港是一个创新数码社群，云集约1,000家数码科技公司，并由香港特别行政区政府全资拥有的香港数码港管理有限公司管理。

<sup>29</sup> 香港金融管理局生成式人工智能沙盒：<https://www.hkma.gov.hk/media/eng/doc/key-information/guidelines-and-circular/2024/20240920e1.pdf>

### 3. 资助围绕私人财富管理的人工智能技能培养项目

除了上述建议外，受访者还认为政府应重点资助现有私人财富管理专业人员的持续学习计划，如图35所示。

仅有31%的受访者认为他们的机构于过去一两年内在人工智能技能培养方面进行了足够的投资。（图33）虽然香港已通过公私合作（PPP）推行多项促进计划，以培育人工智能领域的新生力量，但受访者认为，推出更多针对现有私人财富管理专业人员技能提升的计划将更利于行业发展。

长期以来，私人财富管理行业一直致力于留住优秀人才。同时，业界也注重吸引接受过人工智能培训的新人才。受访者非常重视政府“推动和资助围绕人工智能的学员计划”，该建议在今年调查中排名第三。

政府现有的相关计划可为此提供一个范例。作为金管局金融科技职业加速器计划<sup>30</sup>的一部分，金融科技先锋联网（IPMN）旨在通过为研究生提供参与银行金融科技项目或业界项目的机会，并协助他们获得实践经验和技能，以培育金融科技专才。

长远而言，人工智能知识正成为行业基础职位的基本要求也不足为奇，因为下一代人才不仅需要拥抱人工智能，还要具备运用人工智能推动创新的能力。重新定义学员和入门级员工的职责及其必备基本技能，对于为上述转变做准备的私人财富管理机构日趋重要。

如本报告所述，人工智能的应用能力能令专业人士在未来脱颖而出，并可能成为香港维护领先财富管理中心地位的关键因素。



<sup>30</sup> <https://www.hkma.gov.hk/eng/key-functions/international-financial-centre/fintech/talent-development/#:~:text=Piloted%20in%20September%202021%2C%20the,officially%20launched%20in%20September%202022.&text=The%20Fintech%20Career%20Accelerator%20Scheme,talent%20pool%20in%20Hong%20Kong>

## 4. 为人工智能生态系统提供政府资助

为实现将香港发展成为领先财富管理中心的愿景，政府需要为人工智能科技企业提供扶持资金，助力他们开发更多私人财富管理解决方案。

金管局已意识到在香港构建完善人工智能生态系统的重要性，并已推出多项举措来实现这一目标。除了于2023年发布的以人工智能和分布式分类帐技术的金融科技解决方案为看点的“金融科技推广计划”<sup>31</sup>之外，金管局还在最近的《于金融服务业应用生成人工智能的研究论文》<sup>32</sup>报告中提出了若干其他措施（图36）。

图36

围绕人工智能的支持举措<sup>33</sup>

机构	便利化举措
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 中华人民共和国香港特别行政区政府</li> <li>• 数码港</li> </ul>	<p><b>为期三年的人工智能资助计划(2024年)</b> 香港特区政府拨款30亿港元予数码港，推行为期3年的人工智能资助计划，旨在资助本土大学、研究机构及企业利用数码港超算中心算力开展研发活动。</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 阿里巴巴香港企业家基金</li> <li>• 商汤科技</li> <li>• 香港科技园</li> </ul>	<p><b>香港人工智能实验室加速器计划(2018年至今)</b> 这项为期12个月的计划由阿里巴巴香港企业家基金和商汤科技出资，并在香港科技园的支持下成立，旨在加速实验室开发的人工智能技术的商业化进程。</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 香港科技大学</li> <li>• 阿里云</li> </ul>	<p><b>人才发展与研究合作谅解备忘录(2022年)</b> 香港科技大学和阿里云将就培育本地科技人才、共同开展前沿科研项目及促进人工智能、数据分析和云领域的研究发展进一步加强合作。</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 数码港</li> <li>• 思科</li> </ul>	<p><b>关于建立人工智能实验室的谅解备忘录(2024年)</b> 根据该谅解备忘录，数码港与思科同意在数码港合作建立人工智能实验室，致力完善各种人工智能网络技术，提高其性能、适配性和效率，并为香港注入创新活力。</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 香港投资管理有限公司</li> <li>• 思谋集团</li> </ul>	<p><b>规划设立人工智能研究院及人才培育计划(2024年)</b> 在香港投资管理有限公司的资助下，思谋集团致力建立香港首个人工智能研究院，并与本地大学合作，着力为香港培养人工智能领域的年轻人才。</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 香港科技大学</li> <li>• 阿里巴巴集团</li> </ul>	<p><b>关于成立大数据与人工智能联合实验室的谅解备忘录(2024年)</b> 香港科技大学与阿里巴巴集团签署谅解备忘录，在未来3年成立大数据与人工智能联合实验室，通过研究资源共享，推动创新应用的前瞻性研究。</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 投资推广署</li> <li>• 财经事务及库务局</li> <li>• 香港金融管理局</li> <li>• 证券及期货事务监察委员会</li> <li>• 保险业监管局</li> </ul>	<p><b>香港金融科技周(2016年至今)</b> 香港金融科技周是亚洲规模最大、影响最为深远的年度金融科技活动之一。2024年的香港金融科技周举办了人工智能和先进技术论坛活动，专家们汇聚一堂，研究探讨了如何在金融服务业深度挖掘人工智能潜力。</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 创新科技及工业局</li> <li>• 香港贸易发展局</li> <li>• 投资推广署</li> </ul>	<p><b>香港国际创新展(2023年至今)</b> 香港国际创新展是一项大型年度活动，旨在通过展示各种创新解决方案，推动企业采用全球新兴技术。上一届香港国际创新展展示了丰富多彩的生成式人工智能项目和发展成果。</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 香港金融管理局</li> <li>• 数码港</li> </ul>	<p><b>金融科技-进入人工智能宇宙(2024年)</b> 第二届金融科技活动展示了多项人工智能创新技术，并探讨了这些技术在风险管理、反欺诈、客户服务和流程转型等领域的潜在应用。</p>



<sup>31</sup> 香港金融管理局-金融科技人才发展计划：  
<https://www.hkma.gov.hk/eng/key-functions/international-financial-centre/fintech/talent-development/>

<sup>32,33</sup> 《于金融服务业应用生成人工智能的研究论文》：[https://www.hkma.gov.hk/media/eng/doc/key-information/guidelines-and-circular/2024/GenAI\\_research\\_paper.pdf](https://www.hkma.gov.hk/media/eng/doc/key-information/guidelines-and-circular/2024/GenAI_research_paper.pdf)

为配合这些举措，政府还提供了持续的资助，例如从2024-25年度预算中拨款30亿港元，推动为期三年的人工智能补贴计划，以资助本地大学、研发机构、政府部门及人工智能相关企业利用数码港人工智能超算中心的算力开展研发活动。

因此，专注于人工智能和大数据技术开发的大型企业（包括机器人、人工智能驱动的医疗健康、机器学习和数字金融领域的企业）不断加大投入力度，为香港的人工智能创新增添了新动力。

对于这种资金流入，受访会员机构当然喜闻乐见，但他们更希望政府能够优先资助专门开发私人财富管理解决方案的人工智能科技企业。

受访者认为，诸如数码港计划这样的平台，可有助于扩大最新人工智能解决方案的市场知名度。

继续发掘公私合作机遇，同时增强私人财富管理行业与监管机构之间的互动，可助力香港成为私人财富管理领域的亚太区人工智能创新中心。

某技术供应商表示，香港和新加坡在人工智能发展方面不相伯仲，监管政策和政府资金是影响他们地位差距的主要因素。展望未来，监管机构、私人财富管理机构和技術供应商之间的紧密合作是进一步提升香港地位的重要途径。

## 主要发现



通过积极深入参与金管局的生成式人工智能沙盒，私人财富管理行业能够识别并专注应对其面临的特定挑战，以便监管机构在现有指引的基础上发布更多针对性指引

建议私人财富管理行业建立一个行业工作组，就优先人工智能用例制定共同业务需求，以加速人工智能解决方案的扩展步伐



资助私人财富管理行业围绕人工智能的人才和学员计划，以解决技能短缺的问题

为实现将香港发展成为领先财富管理中心的前景，政府需要为人工智能科技公司提供扶持资金，助力他们开发更多私人财富管理解决方案



## 4

## 附录

## 鸣谢

对于毕马威中国和私人财富管理公会联合发布的《2024年香港私人财富管理报告》涉及的所有受访者和参与者，我们致以最诚挚的谢意。基于他们的专业知识和精辟见解，我们才得以对私人财富管理行业的现状进行全面概述，并大致描绘行业的未来战略路径。

特别鸣谢私人财富管理公会执行委员会及其会员机构，感谢他们积极配合我们的行业调查，与我们进行深入访谈，并参与小组讨论。此外，我们还要感谢 Avaloq、D2 Intelligence、IBM 和 Quantifeed，他们提供的人工智能开发案例和见解，为本报告的编制奠定了重要基础。

在本报告的策划过程中，我们得到了以下毕马威和私人财富管理公会人士的大力支持：Alex Holdsworth、Angel Mok、Camille Gaujacq、Chee Hoong Tong、Chen Yang、Cilla Luke、Jia Ning Song、Josephine Lau、Luke Tarrant、Margaret Camacho、Muaz Khalil、Paul McSheaffrey、Stanley Sum、Tom Jenkins 及 Vivien Khoo。

最后，还有在幕后做出贡献的团队和个人，感谢他们在协调采访、协助调研以及报告编辑方面作出的巨大贡献。

我们期待继续与您深入对话，携手推动私人财富管理行业的蓬勃发展。



# 关于私人财富管理公会

私人财富管理公会为行业协会，于2013年成立，旨在促进香港私人财富管理行业的发展。

私人财富管理公会旨在通过实现以下主要目标，确立香港作为亚太区内主要私人财富管理中心的地位：



制定相关标准，于私人财富管理行业培育推广适当的操守、诚信和专业能力；



提供专业培训和发展机会，以保持私人财富管理从业人员应有的专业水准；



提供一个帮助会员机构就财富管理行业的发展趋势和共同面对的挑战进行讨论并交换意见的平台；



与政府、监管机构、行业组织及其他行业协会和利益相关方保持沟通，为行业统一发声；及



通过各种行业活动、论坛和委员会建立私人财富管理社群。

# 关于毕马威

毕马威中国在三十一个城市设有办事机构，合伙人及员工超过14,000名，分布在北京、长春、长沙、成都、重庆、大连、东莞、佛山、福州、广州、海口、杭州、合肥、济南、南京、南通、宁波、青岛、上海、沈阳、深圳、苏州、太原、天津、武汉、无锡、厦门、西安、郑州、香港特别行政区和澳门特别行政区。在这些办事机构紧密合作下，毕马威中国能够高效和迅速地调动各方面的资源，为客户提供高质量的服务。

毕马威是一个由独立的专业成员所组成的全球性组织，提供审计、税务和咨询等专业服务。毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）的成员以毕马威为品牌开展业务运营，并提供专业服务。“毕马威”可以指毕马威全球性组织内的独立成员所，也可以指一家或多家毕马威成员所。

毕马威成员所遍布全球142个国家及地区，拥有超过275,000名专业人员。各成员所均为各自独立的法律主体，其对自身描述亦是如此。各毕马威成员所独立承担自身义务与责任。

毕马威国际有限公司是一家英国私营担保有限公司。毕马威国际及其关联实体不提供任何客户服务。

1992年，毕马威在中国内地成为首家获准开业的中外合作会计师事务所。2012年8月1日，毕马威成为四大会计师事务所之中首家从中外合作制转为特殊普通合伙的事务所。毕马威香港的成立更早在1945年。率先打入市场的先机以及对质量的不懈追求，使我们积累了丰富的行业经验，中国多家知名企业长期聘请毕马威提供广泛领域的专业服务（包括审计、税务和咨询），也反映了毕马威的领导地位。

# 联系我们

## 私人财富管理公会

### Vivien Khoo

行政总裁兼董事总经理  
私人财富管理公会  
vivien.khoo@pwma.org.hk

### Cilla Luke

教育与合作关系主管  
私人财富管理公会  
cilla.luke@pwma.org.hk

## 毕马威中国

### 宋家宁 (Jianing Song)

香港银行业及资本市场主管合伙人  
毕马威中国  
jianing.n.song@kpmg.com

### 马绍辉 (Paul McSheaffrey)

银行业高级合伙人  
毕马威中国  
paul.mcsheaffrey@kpmg.com

### 董志宏 (Chee Hoong Tong)

资产及财富管理服务合伙人  
毕马威中国  
cheehoong.tong@kpmg.com



[kpmg.com/cn/socialmedia](https://kpmg.com/cn/socialmedia)



如需获取毕马威中国各办公室信息, 请扫描二维码或登陆我们的网站:  
<https://home.kpmg.com/cn/zh/home/about/offices.html>

所载资料仅供一般参考用, 并非针对任何个人或团体的个别情况而提供。虽然本所已致力提供准确和及时的资料, 但本所不能保证这些资料在阁下收取时或日后仍然准确。任何人士应在没有详细考虑相关的情况及获取适当的专业意见下依据所载资料行事。

© 2024 毕马威会计师事务所 — 香港特别行政区合伙制事务所, 是与毕马威国际有限公司(英国私营担保有限公司)相关联的独立成员所全球组织中的成员。版权所有, 不得转载。在中国香港特别行政区印刷。

毕马威的名称和标识均为毕马威全球组织中的独立成员所经许可后使用的商标。

© 私人财富管理公会

<https://www.pwma.org.hk/>

刊物编号: HK-STR24-0001sc

二零二五年一月出版