



Private Wealth
Management
Association

2022年香港 私人財富管理 報告



kpmg.com/cn



目錄

- 04 摘要
- 08 行業概況
- 18 促進市場增長
- 26 科技
- 32 監管
- 36 人才與工作模式
- 42 關於私人財富管理公會
- 43 關於畢馬威
- 44 聯繫我們

摘要



儘管面臨市場波動和充滿挑戰的外部環境，但私人財富管理行業對未來增長和數碼化轉型仍持樂觀態度

背景

第七份《香港私人財富管理》年度報告由私人財富管理公會（PWMA）和畢馬威中國合著，共同提出了對當前形勢的深度見解，並剖析行業如何繼續應對持續的挑戰。本報告亦同時圍繞科技、監管和人才等重要議題，探討相關增長機遇和發展趨勢。

本報告主要根據私人財富管理公會會員機構的網上調查結果（42家會員機構中的36家作出了回應）和超過200名會員機構的客戶的意見調查，以及對香港行業內高管人員、監管機構和其他行業利益相關者的訪談編制而成。調查和訪談均於本年6月至8月期間進行。

調查結果顯示，在穩健的淨資金流入的支持下，未來五年香港私人財富管理行業的增長預期依然樂觀。新冠肺炎疫情繼續對私人財富管理機構的營運模式產生長期影響，但最大影響源於香港的出行限制，導致難以開拓新客戶。宏觀經濟環境和地緣政治形勢的變化也使客戶對待風險更加審慎，他們希望保護自己的投資組合免受通脹影響，並在經濟衰退中尋找創造價值的機會。

增長機會

受訪機構對香港私人財富管理行業的前景充滿信心，並視中國內地（包括在岸和離岸市場）為增長的主要動力。對香港而言，繼續成為在中國能夠創富的離岸財富管理中心依然非常重要，而各機構也將粵港澳大灣區視為其離岸增長計劃的關鍵。

爭取年輕一代客戶仍是一大重要增長途徑。私人財富管理行業認為數碼化轉型在吸引此類客戶方面將發揮重要的作用。提供全面的數碼化和多渠道產品和服務以及自助投資平台，被視為是實現這一目標的重要措施。

吸引更多家族辦公室也將是實現該行業增長目標的關鍵。香港政府已採取積極措施，包括投資推廣署於2021年成立FamilyOfficeHK專責團隊，並在2022-2023年度財政預算案中提議為家族辦公室引入稅收優惠制度。然而，受訪公會成員希望能夠看到更多的支持和措施，以更有效地提升香港在吸引家族辦公室方面的競爭力。

客戶調查顯示，私人財富管理機構在很大程度上能夠滿足他們對數碼化的預期，這表明在新冠肺炎疫情期間加速數碼化轉型已經得到了回報。然而，受訪機構在滿足客戶數碼化預期方面提出了更高的自我要求，他們表示在網上服務範圍、自助服務、個性化服務以及整體客戶體驗方面仍需改進。在數碼化轉型投資方面，未來幾年各機構將重點從面向客戶提供信息和執行能力的解決方案，轉向能夠提供財務規劃、定制化市場洞察信息和投資組合分析能力的解決方案。

挑戰

宏觀經濟環境和市場波動已取代監管環境成為私人財富管理行業面臨的首要問題。近期市場波動以及世界各地收緊貨幣政策無疑對其產生了影響。2021年，私人財富管理行業的資產管理規模（AUM）下降了6%，究其原因市場錄得負回報，因淨資金流入仍舊強勁。

即使是在資金持續流入的情況下，一些私人財富管理機構仍對香港作為金融中心的吸引力存在憂慮。因為出行限制已經對該行業造成影響，特別是在獲取新客戶方面。但香港仍然是一個頗具吸引力的財富管理中心，受訪客戶在幾個關鍵領域認為香港是他們的首選，包括交易和開戶的便利性以及投資選擇。然而，業界不應對此感到自滿，因為仍存在亟待解決的挑戰和問題，並且有跡象表明客戶正尋求利用新加坡作為記賬中心。

吸引並留住人才仍然是私人財富管理行業的一大問題，各機構已注意到在尋找具有合適技能的人才方面困難重重。移民和轉行是香港私人財富管理專業人士流失的主要原因。此現象在30-40歲的人群中尤為顯著，這將成為私人財富管理機構關切的問題，因為通常此類人群會在未來五到十年內達到業績巔峰。業內招聘是私人財富管理機構最常見的招攬人才方式，而薪酬則是其吸引人才的關鍵。

展望

儘管宏觀經濟持續嚴峻、市場環境充滿挑戰，但香港私人財富管理行業仍對其增長前景持樂觀態度。雖然出行限制仍制約了獲取新客戶的能力，但當限制解除而且客戶經理可以面對面與潛在客戶交流時，該行業有望迎來一段增長加速期。如果私人財富管理行業希望能夠充分發揮香港的優勢，則需要繼續與監管機構和政府展開合作。

疫情已改變了私人財富管理機構的營運模式、加速了數碼化轉型，也促使客戶進一步轉用網上服務渠道。在聚焦內部流程和推出新數碼產品之餘，該行業現正將目光投向數碼化轉型的下一階段，以探索更為複雜的數碼產品，以及如何使用市場洞察信息、研究和數據促進客戶和客戶經理之間的互動。

環境、社會及管治（ESG）繼續成為該行業關注的重點。私人財富管理公會會員機構對五年後ESG投資市場的發展信心略有提高。然而，與去年的調查相比，ESG投資的資產管理規模水平並沒有明顯上升，若市場希望達到其五年目標，則還需取得更大的進步。這將需要全行業共同努力，以確保香港在2050年之前實現淨零減碳目標。客戶教育、增加投資類別和ESG資歷透明度被認為是加速ESG普及實踐的關鍵。

預計人才短缺仍將是該行業的一大棘手問題，因此需要短期和長期措施並舉，以確保該行業具備適當人才以應對疫情後的復蘇。

最後，我們希望藉此機會衷心感謝參與本次報告的所有調查對象和受訪者。

主要發現



儘管市場環境更為嚴峻,但隨著資金持續淨流入,香港私人財富管理行業仍然相當穩健



中國內地,尤其是粵港澳大灣區,被視為該行業的最大增長機遇,但如果企業希望成功吸引年輕一代投資者,也不能停下數碼化轉型的步伐



應更加重視通過香港高等教育培育財富管理人才,同時提高機構自身員工的技能並吸引大灣區的專業人士,以確保在疫情後的復蘇期間具有充分的人才儲備



行業應與政府和監管機構合作增強香港作為財富管理中心的地位,在吸引家族辦公室方面更有效地提升競爭優勢



行業概況



行業迎來了強勁的資金淨流入，並持續關注轉型。然而，宏觀經濟和其他外部因素影響了客戶的風險偏好和對ESG產品的採用

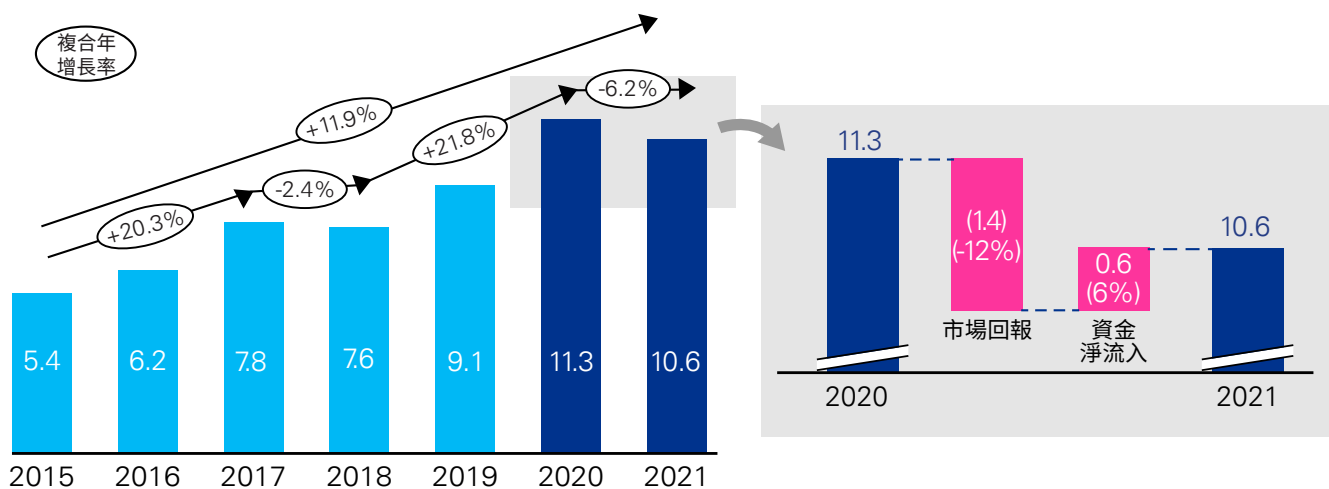
2021年市場充滿挑戰，但資金淨流入強勁

2021年對於私人財富管理行業而言是充滿挑戰的一年。由於客戶投資價值受各資產類別負市場回報的影響，香港私人銀行及私人財富管理業務的資產管理規模萎縮了6%至10.6萬億港元。雖然比上一年的11.3萬

億港元有所下降，但這仍遠高於2019年新冠肺炎疫情前的水平。

儘管市場環境相當嚴峻，但香港依然證明了其作為亞洲領先財富管理中心的強大韌性，並能夠繼續吸引資金進入私人財富管理行業。2021年資金淨流入為6380

圖1: 香港私人財富管理行業的資產管理規模概況(萬億港元)



註：數據經四捨五入，因此不進行匯總

資料來源：香港證監會 (SFC)《2021年資產和財富管理活動調查》

億港元，與上一年的6560億港元基本持平（圖1）。這些流入的資金部分抵銷了1.4萬億港元的負市場回報，表現為客戶投資價值下降12%恒生指數在2021年下跌了14%，是近十年來最嚴重的收縮，突顯了環境的嚴峻性¹。

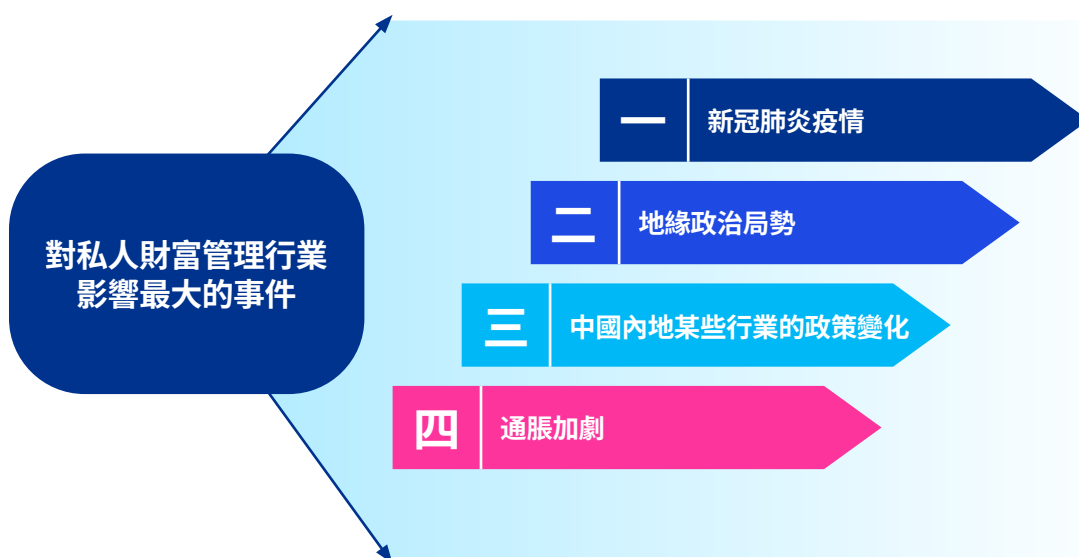
2021年，香港高淨值人士（即擁有超過100萬美元可投資資產人士）人數下降了3.1%至182,000人²。這一情況主要受近期市場表現拖累，導致財富受到全球股市調整以及中國內地監管變化（影響科技、教育和房地產等行業）的不利影響。離港移民也可能是因素之一。

新冠肺炎疫情仍被視為行業的最大威脅

據受訪的私人財富管理公會會員機構稱，在過去12個月中，新冠肺炎疫情仍然是對行業影響最大的事件，其次是地緣政治局勢以及中國某些行業的政策變化（圖2）。與2021年的調查相比，香港的政治局勢對會員機構的影響已明顯下降。

新冠肺炎疫情毫無疑問對私人財富管理行業造成了衝擊。它導致工作模式出現改變，包括推動了遙距辦公模式的採用以及加速了數碼化轉型的進程。最重要的是，香港自2020年以來實施的出行限制制約了客戶經理面對面與客戶交流並建立客戶信任的能力，而這恰恰是私人財富管理的關鍵元素。香港最終取消出行限制之時，行業將迎頭趕上以滿足中國內地對離岸財富管理服務需求，而有望開啟一段增長加速期。

圖2:過去12個月對私人財富管理行業影響最大的事件



資料來源:私人財富管理公會會員調查;畢馬威分析

¹ 《中國科技股以反彈結束動盪的一年》，彭博，2021年12月31日，<https://www.bloomberg.com/news/articles/2021-12-31/china-tech-stocks-rebound-on-last-day-of-tumultuous-year>

² 《2022年世界財富報告》，Capgemini，2022年6月

宏觀經濟環境已取代監管環境成為行業最關心的問題

未來，宏觀經濟環境和市場波動將是香港私人財富管理行業的兩大隱憂。它們已取代去年調查中的監管環境問題，成為行業最關注的領域，而最近金融市場的走勢，與上行的利率和收緊的貨幣政策一起，給私人財富管理公會會員機構帶來了沉重壓力。

香港作為金融中心的吸引力（今年首次納入調查）也受到了關注，其中與新冠肺炎疫情相關的出行限制尤其對客戶經理直接與新客戶會面交流造成阻礙。

但客戶繼續在多個關鍵領域上將香港列為首選的財富管理中心，包括交易和開戶的便利性以及投資種類。然而，在當前的市場環境下，越來越多客戶考慮將新加坡作為記賬中心。香港依舊是一個極具吸引力的財富管理中心，但業界不應因此自滿，因為仍然存在亟需解決的挑戰和問題。

客戶的關注點已轉向宏觀經濟環境，並採取風險較低的投資策略

與去年相比，受訪客戶對疫情的憂慮已經消退，當被問及影響其投資前景和風險承受能力的因素時，只有10%的受訪者將疫情列為最具影響力的趨勢。今年，通脹加劇和利率上升以及地緣政治局勢被視為左右客戶風險偏好的兩大關鍵問題。與受訪私人財富管理機構一樣，受訪客戶也對中國內地加強某些行業的監管審查表示憂慮（圖3）。

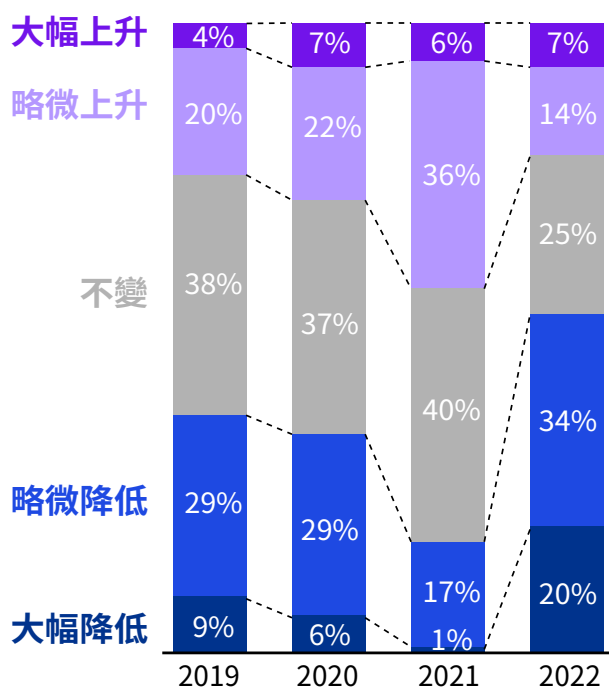
圖3:影响客户投资前景和风险承受能力的宏观趋势



註:按照調查結果的加權平均排名
資料來源:私人財富管理公會客戶調查;畢馬威分析

這些因素導致客戶在選擇投資組合時更加謹慎以規避風險。過半數（54%）的受訪者表示他們在未來12個月內承擔投資風險的意願有所下降，而只有21%預計其風險偏好會上升（圖4）。這是2019年至2021年出現的風險偏好上升趨勢的逆轉，並且也可從客戶的投資策略中得到印證。

圖4: 相比過去12個月, 客戶在未來12個月內就所有資產類別承擔投資風險的意願的變化情況



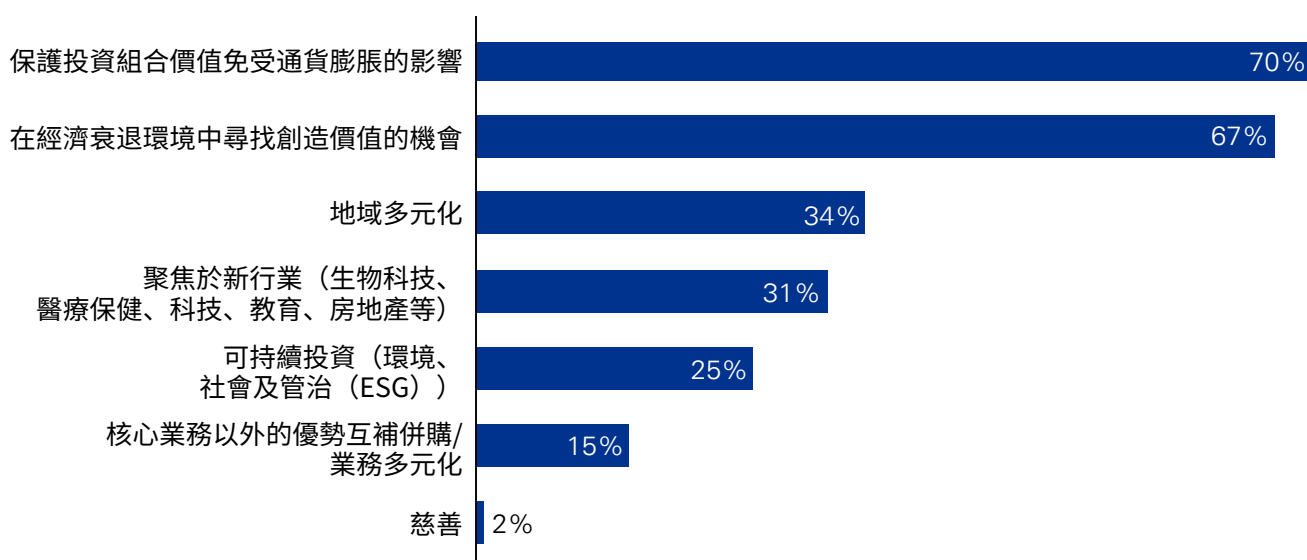
註：數據經四捨五入，匯總後可能不等於100%
資料來源：私人財富管理公會客戶調查；畢馬威分析



客戶的首要投資重點是保護其投資組合免受通脹影響，並在經濟衰退環境中尋找創造價值的機會（圖5）。這些投資重點反映了2022年6月和7月調查時的市場狀況，當時全球股市跌破2021年的水平，世界各國央行收緊貨幣政策以應對通脹加劇。來自私人

財富管理公會會員機構的受訪者補充說，另類投資正變得日益盛行，而私募股權和對沖基金則經常被視為有助於保護客戶免受全球股市調整影響的資產類別。

圖5:近期宏觀經濟充滿不確定性的情況下客戶的投資重點



註:受訪者可選取多個選項

資料來源:私人財富管理公會客戶調查;畢馬威分析

儘管金融市場表現不佳，但上市股權仍佔據著香港私人銀行和私人財富管理業務投資資產的最大比例，接近2021年底總資產管理規模的一半。2021年，所有資產類別的資產管理規模均有所減少，其中管理賬戶類降幅最大（圖6）。

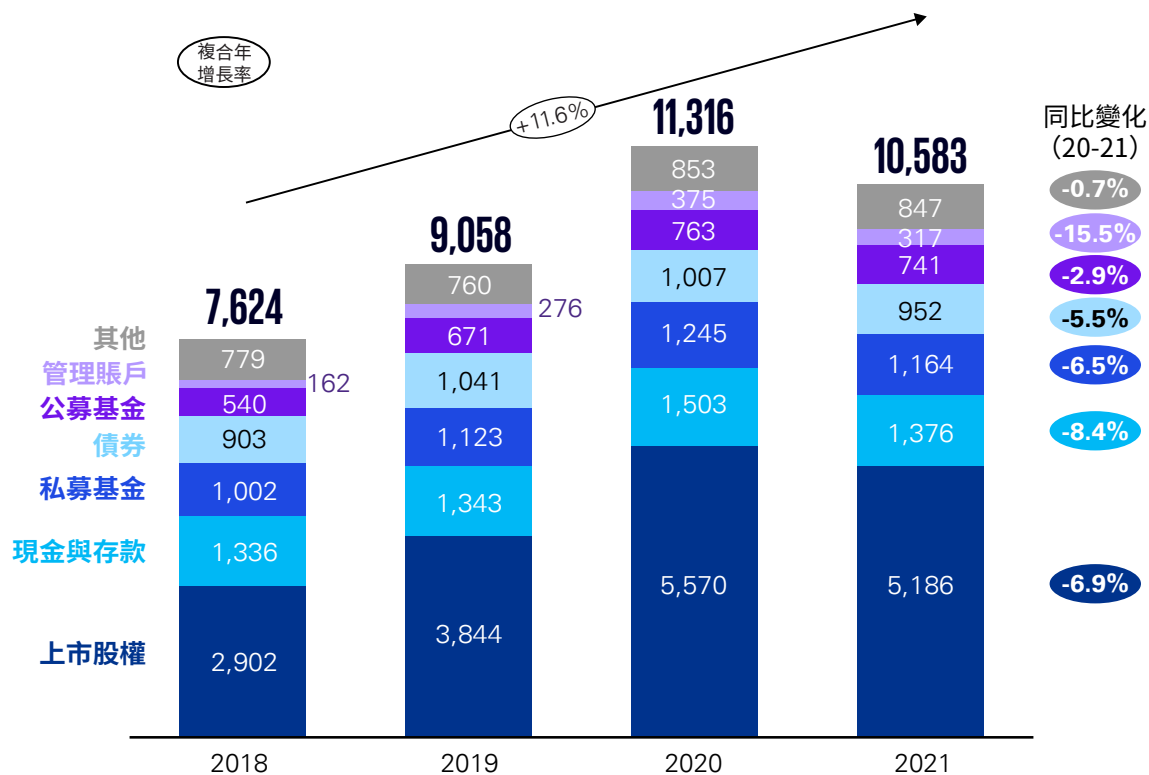
ESG是重要的長期發展趨勢，但目前進度不足以實現淨零目標

環境、社會及管治（ESG）以及可持續投資是私人財富管理行業及其客戶關注的一大主題。然而，在ESG方面的投資與去年相比進展有限。受訪私人財富管理機構中，86%（2021年為94%）表示目前其管理的資產用於ESG投資的不到10%（圖7）。此外，更多的客

戶表示他們希望在其投資組合中降低ESG投資的比例：去年調查中有41%的客戶表示希望將資產管理規模的10%以上用於ESG投資，但今年這一比例已降至30%（圖8）。

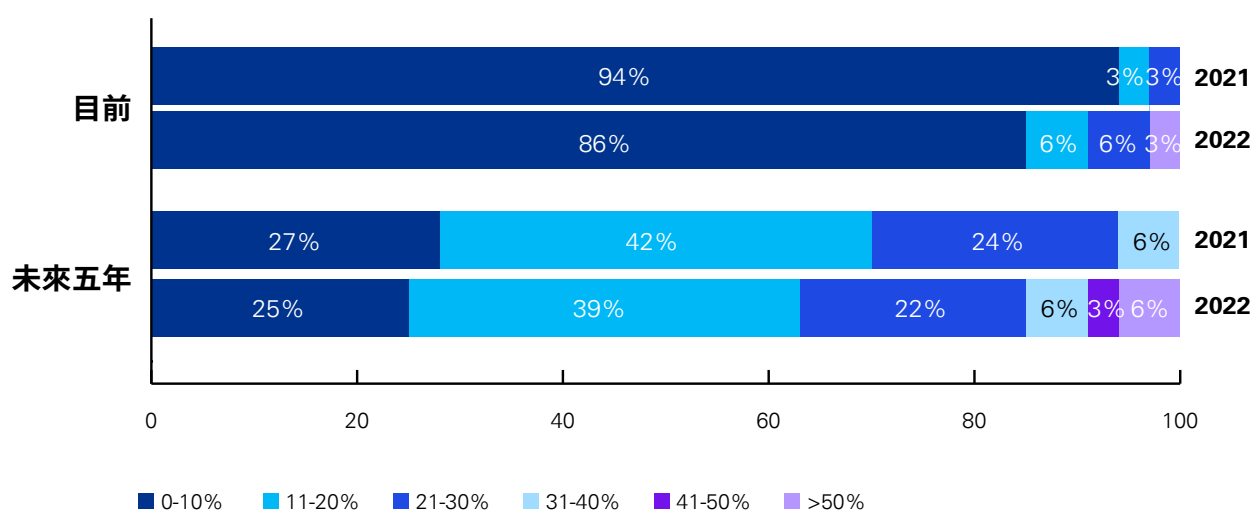
一位來自私人財富管理機構的受訪者表示，今年客戶對ESG的聚焦度可能有所下降，是因為他們轉而關注歐洲能源危機的影響和烏克蘭衝突導致的糧食短缺。其他受訪者則指出，雖然他們能夠看到客戶對ESG具有興趣，但這尚未促成投資組合向可持續產品作出重大分配的調整。

圖6:2018-2021年私人財富管理行業的資產管理規模(按資產和產品類型劃分)(十億港元)



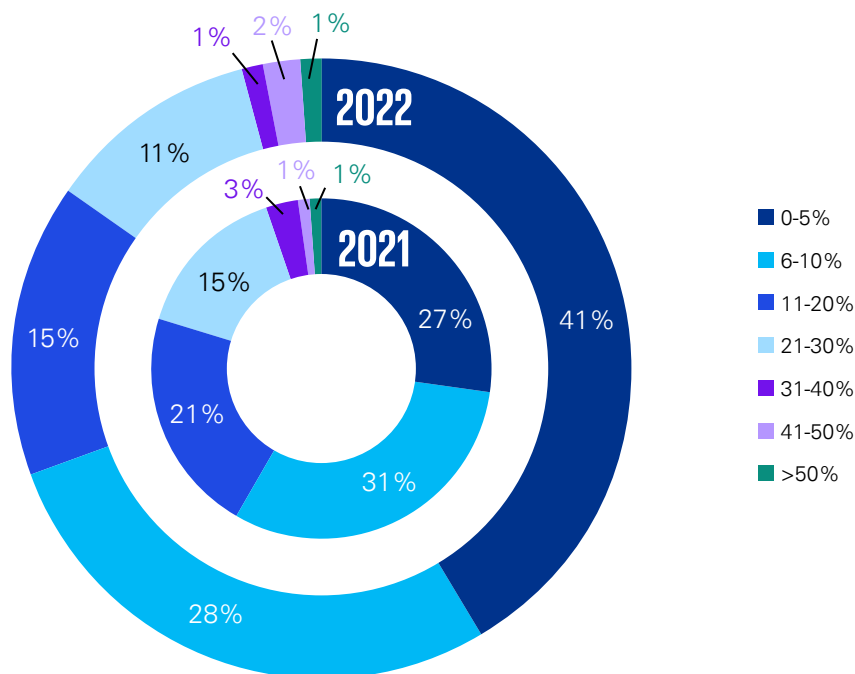
資料來源:香港證監會(SFC)2019年、2020年和2021年《資產和財富管理活動調查》

圖7:機構ESG投資的資產管理規模百分比(目前和未來五年)



註:數據經四捨五入,匯總後可能不等於100%
資料來源:私人財富管理公會會員調查;畢馬威分析

圖8: 客戶希望ESG投資佔投資組合的比例



註: 數據經四捨五入, 匯總後可能不等於100%; 2021年數據經過調整, 以確保計算方式一致
資料來源: 私人財富管理公會客戶調查; 畢馬威分析

受訪的會員機構略微上調了該情況在未來五年內將如何演變的預期, 76%的受訪機構預計其管理的資產在ESG產品上的投資比例將超過10%, 而在去年的調查中這一比例為72%。與此同時, 9%的機構預計未來五年此類投資在其資產管理規模中的佔比將超過40%, 為去年調查所未見。後者數據實在令人鼓舞, 由於香港計劃到2050年實現淨零排放, 因而可持續投資在行業中應享有更高的優先級別。

在推動ESG市場發展方面, 受訪的客戶和私人財富管理公會會員機構形成了一致共識。加強教育、增加投資類別、提高ESG資歷透明度以及使ESG標準符合監管要求都是提高可持續投資水平的可行措施。作為主要的財富管理中心, 香港應發揮主導作用, 提高客戶對可持續產品的興趣並發展行業必備能力, 從而實現ESG目標。

私人財富管理行業對虛擬資產的興趣有限

與全球趨勢一致, 虛擬資產已成為香港的主流, 即使市場對加密貨幣興趣減弱。每十位受訪客戶中有四位表示他們對虛擬資產這一資產類別感興趣, 但覺得香港在此類資產上沒有強大的市場。儘管客戶對此頗感興趣, 但他們似乎仍持謹慎態度。47%的受訪客戶希望將不到1%的投資組合用於虛擬資產, 而絕大多數受訪者(96%)則希望這一比例保持在10%以下(比2021年調查的91%有所上升)。

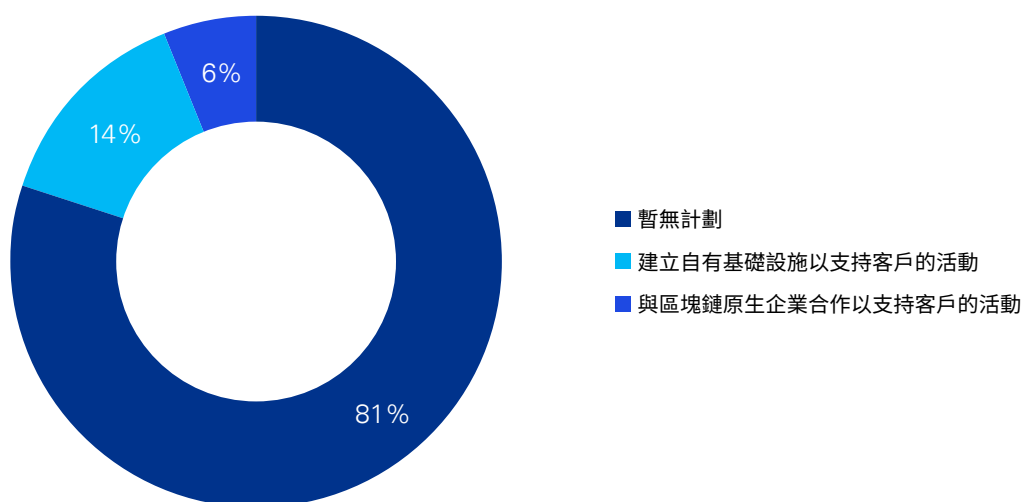
從私人財富管理行業的角度來看, 目前對為客戶提供此類資產服務興趣有限。在受訪的私人財富管理公會會員機構中, 只有17%計劃提供虛擬資產的託管和交易服務, 而只有14%計劃建立自有基礎設施以支持客

戶與虛擬資產相關的活動（圖9）。因此，在可預見的未來，客戶對虛擬資產的需求將很可能通過私人財富管理行業以外的其他渠道得到滿足。

據受訪機構稱，加大虛擬資產投資的主要障礙是對監管環境的憂慮，以及對波動性和流動性的憂慮——由於自2021年以來加密貨幣價值出現了顯著波動，而且近期部分交易所出現流動性問題，這種憂慮不無道理³。

最近虛擬資產監管方面也取得了一些進展。香港金融管理局（金管局）和證券及期貨事務監察委員會（證監會）於2022年初發佈了《有關中介人的虛擬資產相關活動的聯合通函》⁴。香港政府還提交了立法草案，擬就香港虛擬資產交易所發牌提供框架（作為其反洗錢制度的一部分）⁵。

圖9:私人財富管理機構對加密貨幣和其他虛擬資產的託管和交易計劃



註：數據經四捨五入，匯總後可能不等於100%。「不定期使用第三方區塊鏈原生服務供應商」為0%
資料來源：私人財富管理公會會員調查；畢馬威分析

³ 《加密貨幣的流動性問題正蔓延到其他平台》，彭博，2022年6月26日，<https://www.bloomberg.com/news/articles/2022-06-23/crypto-s-liquidity-troubles-are-spreading-to-other-platforms>

⁴ 《有關中介人的虛擬資產相關活動的聯合通函》，證券及期貨事務監察委員會，2022年1月28日，<https://apps.sfc.hk/edistributionWeb/gateway/EN/circular/suitability/doc?refNo=22EC10>

⁵ 《2022年打擊洗錢及恐怖分子資金籌集（修訂）條例草案》刊憲，香港特別行政區政府，2022年6月24日，<https://www.info.gov.hk/gia/general/202206/24/P2022062300509.htm>

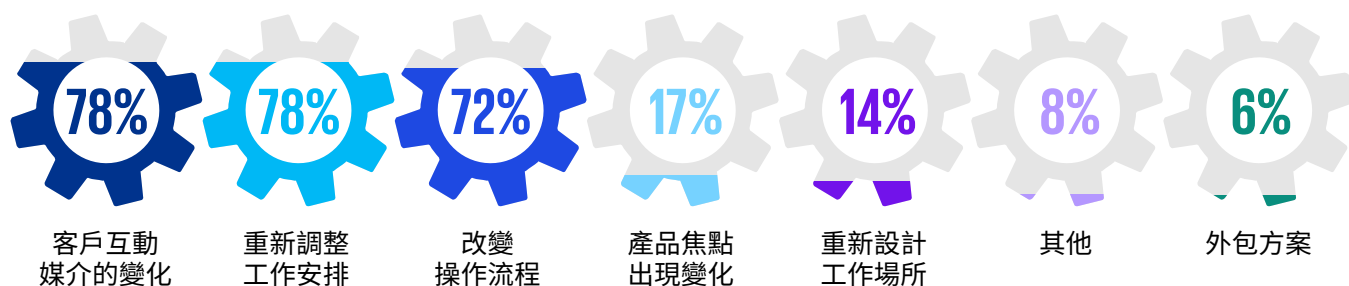
新冠肺炎疫情對私人財富管理機構的營運模式造成了長期影響

與去年調查類似，大多數私人財富管理公會會員機構認為「客戶互動媒介的變化」、「重新調整工作安排」和「改變操作流程」（例如使用數碼文檔和接受電子簽名等）是疫情對其營運模式帶來的主要影響（圖10）。與去年相比，「重新設計工作場所」已跌出前四名，因為靈活工作模式已成為行業常態。

從調查中可以看出，在數碼化和電子銀行業務的幫助下，私人財富管理機構在疫情期間為現有客戶提供服務時遇到的問題較少。然而，出行限制和缺乏面對面互動使新客戶獲取受阻。

當被問及私人財富管理機構希望在哪些領域增加支出以提高營運效率時，數碼化轉型計劃名列前茅，89%的受訪會員機構表示會增加對科技和轉型的投資。他們已決定從場地和出行支出手削減預算，這些領域已因為疫情而進行了重新評估。

圖10: 新冠肺炎疫情對營運模式的長期影響



註：受訪者可選取多個選項

資料來源：私人財富管理公會會員調查；畢馬威分析



主要觀點



在當前的宏觀經濟環境下，應調整產品和服務以適應客戶日益增加的風險規避情緒



為進一步推動ESG市場增長，應推出新產品、加強客戶教育，並在綠色標準方面滿足監管要求



行業應繼續鞏固既有優勢，以捍衛其亞洲卓越私人財富管理中心的地位



促進市場增長



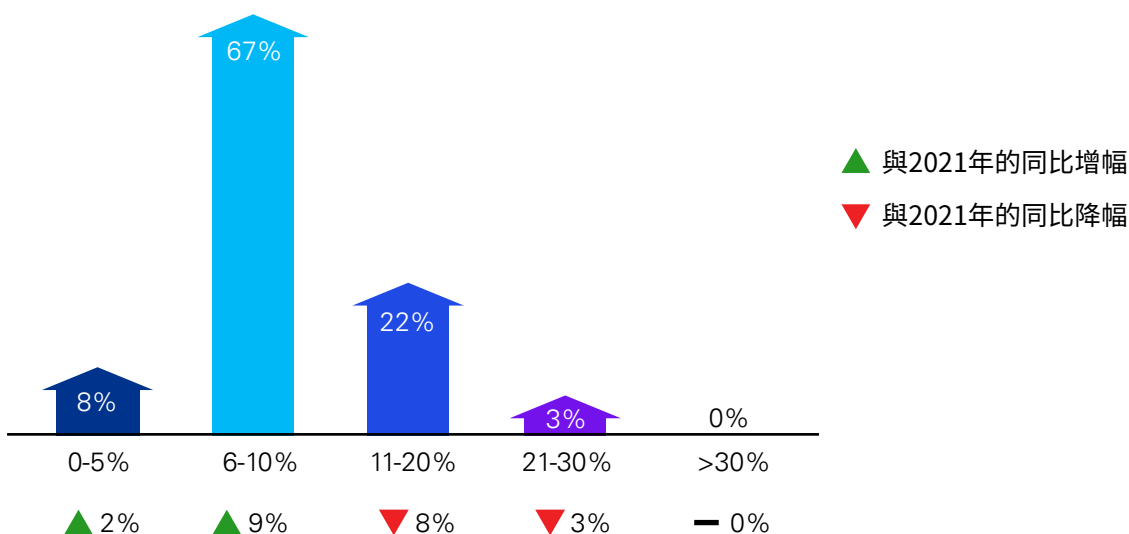
中國市場以及吸引年輕一代和家族辦公室依然是推動增長的主題。出行限制對增長形成制約，限制放寬時可能迎來中國內地離岸私人財富管理服務需求的反彈

繼續看好中國內地的增長潛力

香港私人財富管理行業對此仍持樂觀態度。儘管2021年市場環境充滿挑戰，且行業的資產管理規模下降了6%，但在資金淨流入的支持下，其長期前景依然向

好。67%的私人財富管理公會會員機構持這種樂觀看法，他們預計未來五年該行業的資產管理規模年增長率將達6-10%，另有22%的會員機構則預計複合年增長率將達11-20%。然而，與2021年的調查相比，增長預期略有下降（圖11）。

圖11: 行業資產管理規模在未來五年的預期年增長率



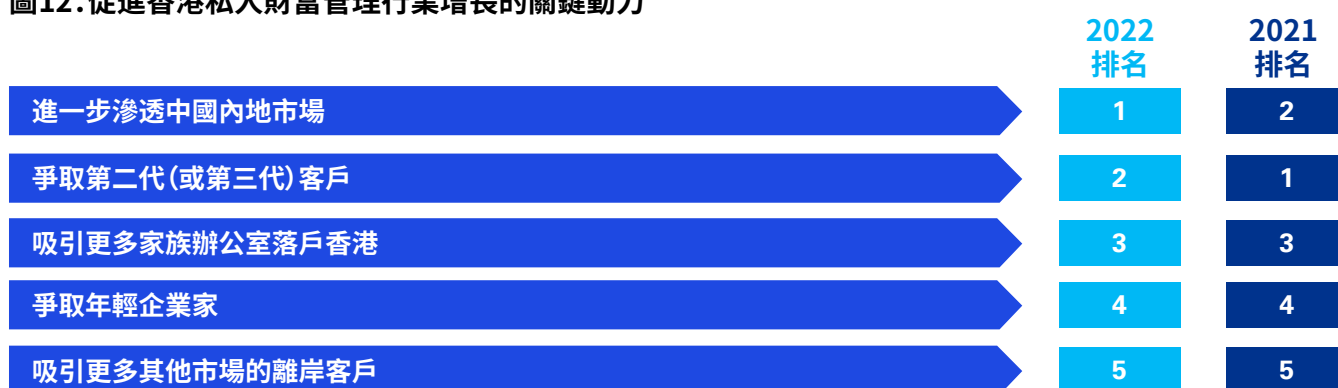
資料來源: 私人財富管理公會會員調查; 畢馬威分析

86%的受訪會員機構認為，「進一步滲透中國內地市場」是香港私人財富管理行業發展的最大機遇。「爭取第二代（或第三代）客戶」（在去年的調查中排名第一）名列第二，再次為「吸引更多家族辦公室落戶香港」（圖 12）。

粵港澳大灣區是實現增長目標的核心

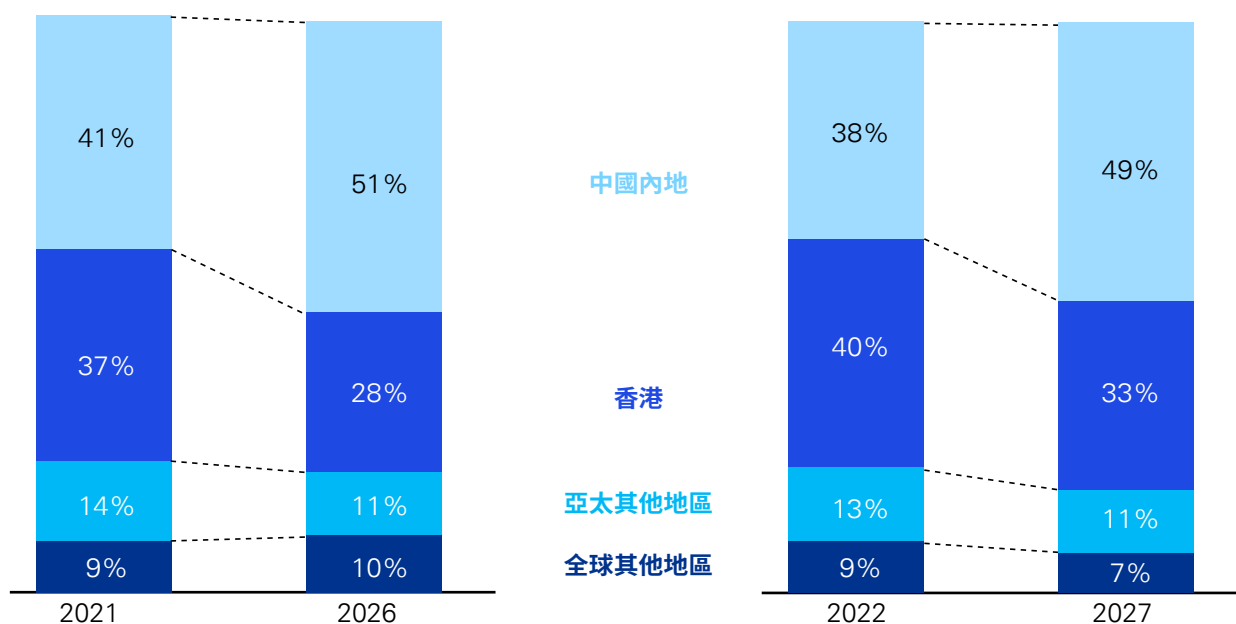
香港的私人財富管理行業正通過在岸和離岸實體聚焦中國內地市場。約60%的會員機構表示他們已經在中國內地設立了在岸機構，另有8%的機構則計劃在未來採取這一措施。然而，受訪者也注意到，鑒於對非本地機構可以提供的產品類型存在監管限制，與中國內地的私人財富管理機構之間的競爭將甚為嚴峻。

圖12: 促進香港私人財富管理行業增長的關鍵動力



註：按照調查結果的加權平均排名受訪者可選取多個選項
資料來源：私人財富管理公會會員調查；畢馬威分析

圖13: 香港私人財富管理行業的資產管理規模(按來源劃分)



註：數據經四捨五入，匯總後可能不等於100%
資料來源：私人財富管理公會會員調查；畢馬威分析

在中國內地，香港應繼續利用其作為能夠創富的離岸財富管理中心的優勢地位。受訪會員機構預計，中國內地貢獻的資產管理規模比例將在五年內從目前的38%上升到接近50%（圖13）。粵港澳大灣區的發展將成為實現這一目標的核心，86%的機構認為未來一年大灣區對其離岸香港業務「非常重要」或「重要」。

「粵港澳大灣區跨境理財通」計劃於2021年9月推出，允許在大灣區居住的內地投資者投資於香港的核准理財產品。雖然該計劃被業界視為具有積極意義的第一步，但受訪者認為這是一項長期計劃，鑒於其目前主要目標為散戶投資者，私人財富管理行業尚未能完全從中受益。會員機構認為，在令該計劃更貼近私人財富管理行業所需的一系列變革中，「提高額度/推動基金的自由轉換」最為重要。提高產品複雜度和協調銷售規則和監管要求也將有助於推動該計劃的發展（圖14）。

圖14:使「粵港澳大灣區跨境理財通」計劃更貼近私人財富管理行業所需的變革



註:按照調查結果的加權平均排名

資料來源:私人財富管理公會會員調查;畢馬威分析

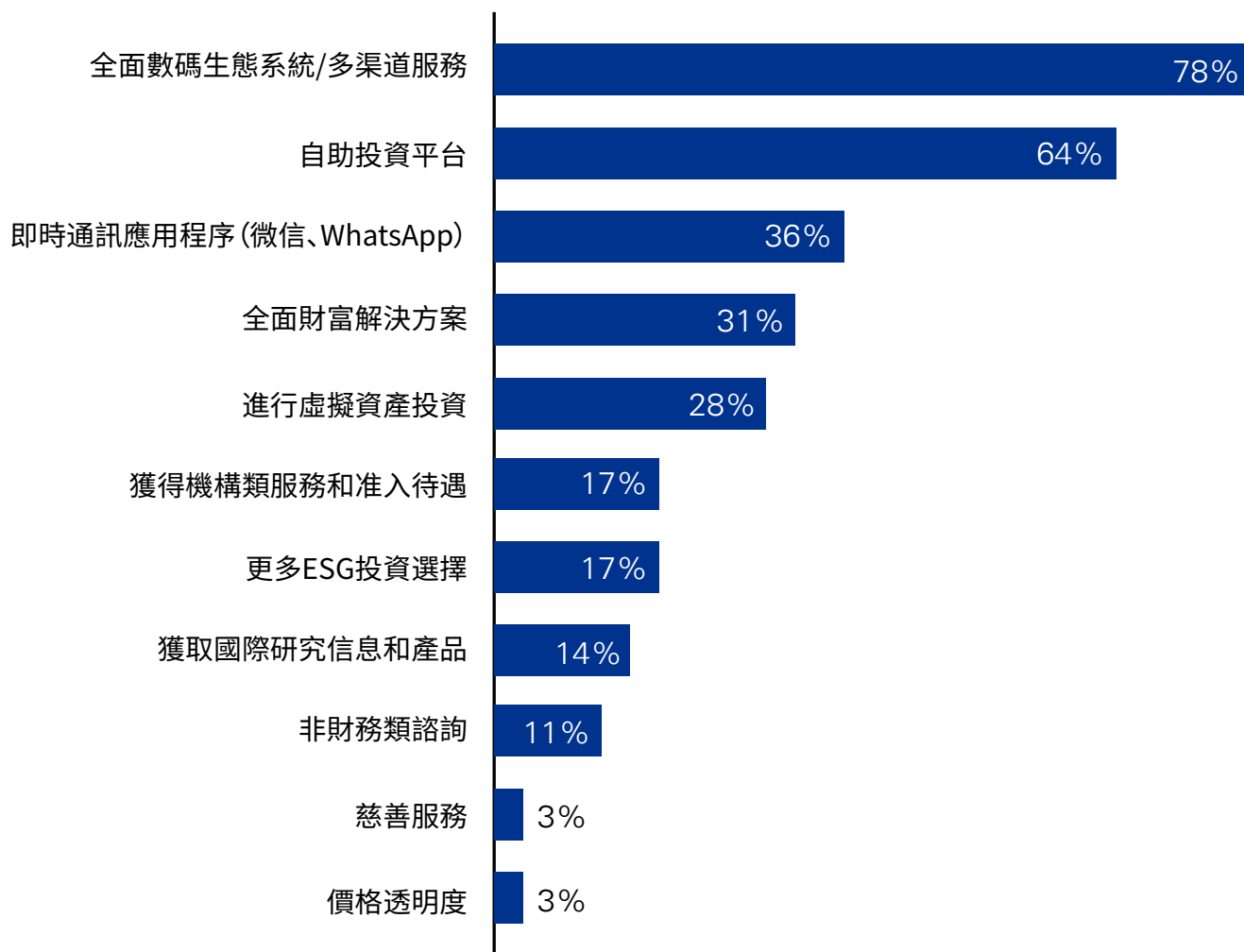


數碼化轉型是吸引年輕一代的必要手段

雖然在增長機會方面，爭取年輕一代投資者名列爭取中國內地市場之後，但其仍是私人財富管理行業的主要增長動力。當被問及機構應如何吸引第二代或第三代投資者時，受訪會員機構確定了兩大要素：全面數碼生態系統/多渠道服務（78%）和自助投資平台（64%）。而微信和WhatsApp等即時通訊平台的使用（36%）以及能夠提供全面財富解決方案（31%）的優先次序則略低（圖15）。

前兩大要素都與數碼化轉型以及客戶期望與銀行互動的方式轉變有關。例如，客戶調查顯示在交易、反洗錢報告和投資組合報告等領域，他們更傾向於數位化參與。許多年輕一代客戶都是「數位原住民」，這些要素自然更能引起他們的重視。

圖15:吸引年輕一代投資者的必備要素



註：受訪者可選取前三大要素

資料來源：私人財富管理公會會員調查；畢馬威分析



吸引家族辦公室仍然是重點關注領域，但政府和監管機構需要提供更多支持

家族辦公室是香港私人財富管理行業的重要組成部分，在未來仍將是私人財富管理公會會員的重點關注領域。政府曾推出多項主導措施和建議，以協助鞏固香港作為家族辦公室樞紐的地位。2021年，投資推廣署成立了FamilyOfficeHK專責團隊，負責推廣香港作為家族辦公室理想地點的優勢。該專責團隊直接與超高淨值人士和家族辦公室保持互動，並推動本地行業與政府部門之間進行溝通。最近，政府在2022年2月的2022-23年度財政預算案中提議為家族辦公室引入稅收優惠制度。

私人財富管理公會會員機構紛紛積極採取行動，以鞏固他們在家族辦公室業務的地位。人才被視為這些工作的重要一環，經驗豐富的人才可有助擴大會員機構的產品範圍，並與潛在客戶建立聯繫。就此而言，不少會員機構還紛紛致力開發切合家族辦公室需要的產品和服務。

受訪機構還提到需要讓客戶了解他們在香港可享有的稅務優惠。大約半數受訪客戶（53%）指出，香港對單一家族辦公室管理的家族投資控股實體擬議的稅收寬免制度，會使他們更有可能在此設立家族辦公室。

他們對政府近期提供的支持表示歡迎，但強調當局需要推出更多措施，進一步推動發展來吸引家族辦公室。一位來自某大型私人財富管理機構的受訪者表示，香港需要改善其銷售訊息，特別是要清楚說明其可為家族辦公室提供的優惠措施，以及放寬出行限制的確切時間表。

香港繼續成為亞洲區具吸引力的財富管理樞紐



香港和新加坡都是亞洲區內領先的金融中心，這兩個地區的財富管理行業在過去十多年來蓬勃發展。許多受訪者指出，新加坡的監管機構積極支持吸引資金流入，加上當地放寬出行限制，令新加坡從中受惠。雖然客戶調查發現客戶稍微傾向利用新加坡作為資產記賬中心，但受訪者在許多能力和屬性方面仍將香港列為他們首選的財富管理中心。因此，一旦香港放寬出行限制，香港的私人財富管理行業預期會迎來中國內地業務需求的強勁反彈。



香港的排名領先於其他亞洲財富管理中心能力表現(前五位)

-  **交易便利度**
-  **服務質量**
-  **獲取卓越研究和資訊**
-  **開戶便利度**
-  **投資選擇範圍**



為甚麼香港的私人財富管理行業前景依然穩健

- 背靠中國內地的強大後盾，與大灣區緊密融合
- 大量中國內地企業籌劃IPO 首發股上市
- 是亞洲區超高淨值人士密度最高的地區
- 多元化的投資選擇



受訪私人財富管理客戶認為香港可以改進的領域

39% 認為滿足香港的合適性規定比其他地區更困難/更耗時

52% 表示提供財富來源證明是香港監管規定造成的最大痛點

32% 指出客戶開戶要求太耗時和涉及大量行政工作

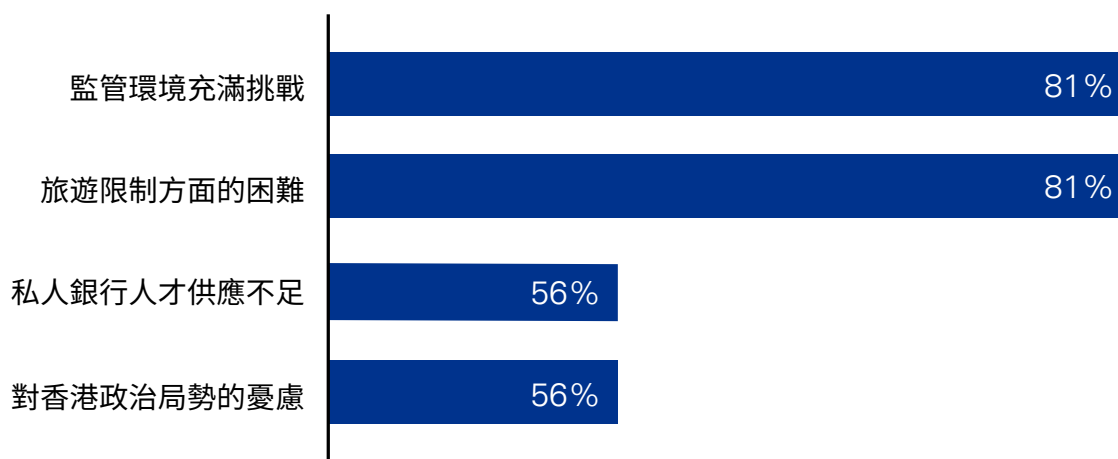
出行限制是制約增長的最主要因素之一

由於新冠肺炎疫情目前被視為對私人財富管理行業帶來最大影響，受訪的私人財富管理公會會員機構指出出行限制是制約增長的最主要因素之一，也在意料之中（圖16）。雖然香港於2022年9月取消了對來港人士的強制檢疫要求，但入境中國內地依然受限。

幾位受訪者提到，雖然他們已採用數碼化工具與客戶保持互動，以減低出行限制對現有客戶關係的影響，但由於財富管理是一項建基於關係和信任的業務，而

且通常需要與客戶討論複雜的產品和服務，他們在發展新的客戶關係方面仍然面對重重挑戰。出行限制為剛投身這個行業，仍然需要建立業務關係網絡的客戶經理帶來了尤為嚴峻的挑戰。然而，當所有出行限制最終全部解除後，私人財富管理行業將迎頭趕上以滿足中國內地客戶對離岸財富管理服務積壓已久的需求，而有望迎來一段加速增長期。

圖16: 私人財富管理行業發展面臨的最大限制



註: 受訪者可選取多個選項

資料來源: 私人財富管理公會會員調查; 畢馬威分析



主要觀點



大灣區是進一步打入中國市場的關鍵，私人財富管理機構需要做好準備，應對日後的政策發展趨勢

為吸引年輕一代投資者，私人財富管理機構需要集中擴大數碼化服務的範圍



家族辦公室可帶來龐大業務機遇，但政府需要推出更多措施和推動相關發展，以加強香港的競爭優勢

私人財富管理機構必須具備足夠能力，以應付出行限制放寬後，由於跨境與客戶重新開始當面交流可能帶來新客戶激增的情況



科技



私人財富管理機構在滿足客戶的數碼化期望方面比其想像中出色。行業從向客戶提供信息，轉型為向客戶提供諮詢和保持互動

私人財富管理行業的數碼產品和服務能大致滿足客戶的期望

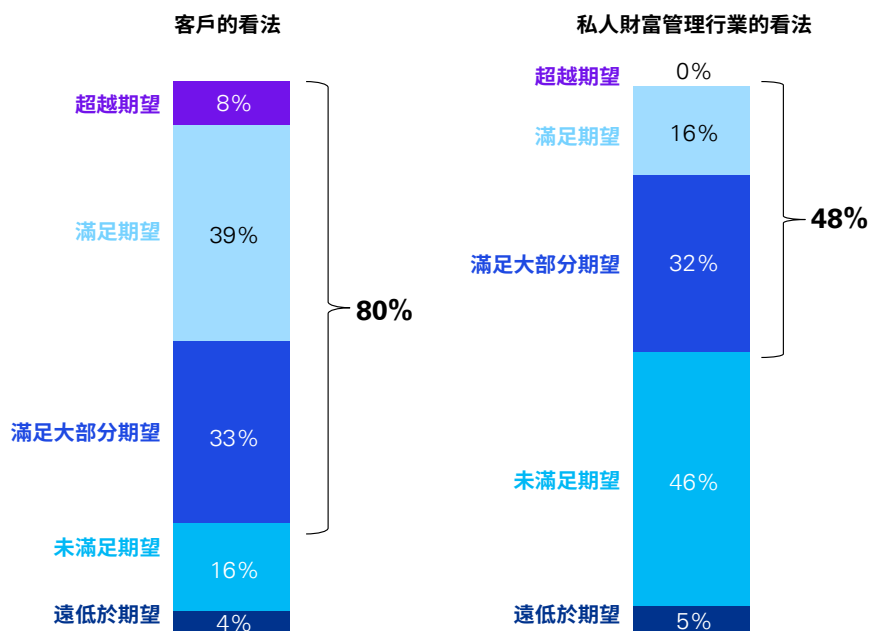
接近半數受訪客戶（47%）表示，他們的私人財富管理經理提供的數碼產品和服務能達到或超越他們的期望，與去年的調查結果（44%）相比輕微上升。另有三分之一的客戶認為他們的期望「大部分」得到滿足，可見絕大多數客戶（80%）對近年的數碼化科技改進措施普遍感到滿意（圖17）。

相比之下，私人財富管理行業對其自身的數碼產品和服務提出了更高的自我要求，只有48%的受訪會員機構認為他們能夠大致滿足期望，沒有受訪會員機構表示他們已經超越期望。需要改進的前三大領域包括：「網上服務範圍」（幾乎所有受訪私人財富管理機構均

有提出），其次是「自助服務程度」（53%）和「定制化的程度」（50%）。「網上服務範圍」亦是少數認為其數碼化期望沒有得到滿足的受訪客戶提出需要改進的核心領域。

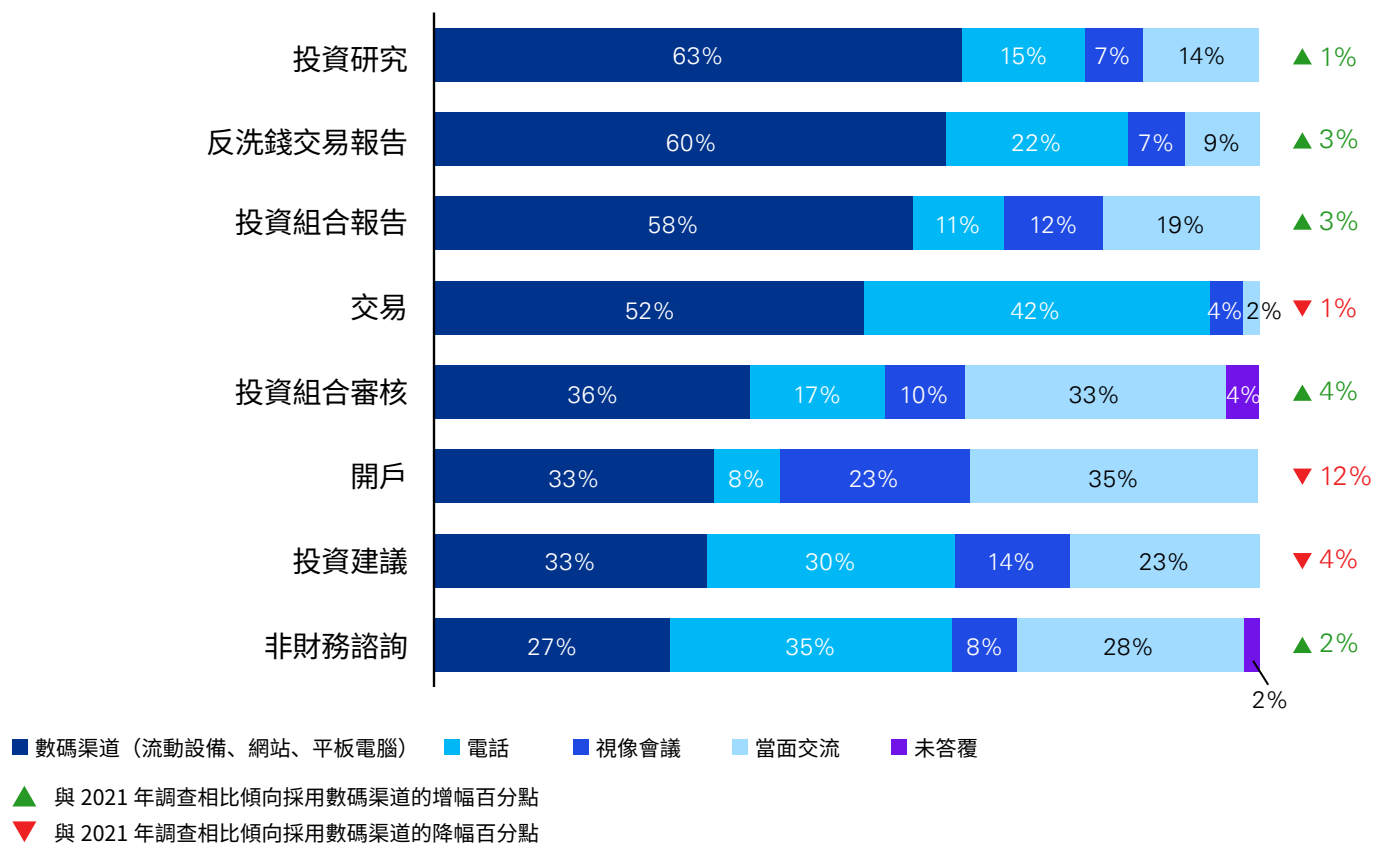
根據客戶調查，最傾向採用數碼渠道進行的領域為投資研究、反洗錢交易（AML）報告、投資組合報告和執行交易。它們與2021年的調查中列出的四個領域完全相同，對採用數碼渠道的偏好也大致類似。在開戶、投資組合審核、非財務諮詢和投資建議方面，客戶仍然傾向通過當面交流的形式進行。值得注意的是，傾向通過數碼渠道進行開戶的受訪客戶比例與去年相比下降了12個百分點——而客戶對許多其他互動類型的偏好模式已轉向數碼渠道（圖18）。

圖17: 客戶和行業對數碼化產品和服務是否能滿足客戶期望的看法



注: 数据经四舍五入, 汇总后可能不等于100%
资料来源: 私人财富管理公会会员及客户调查; 毕马威分析

圖18: 諮詢過程中客戶青睞的服務模式



註: 數據經四捨五入, 匯總後可能不等於100%
資料來源: 私人财富管理公會客戶調查; 畢馬威分析

私人財富管理機構轉為採用面向客戶的數碼方案，務求以數碼形式與客戶保持互動

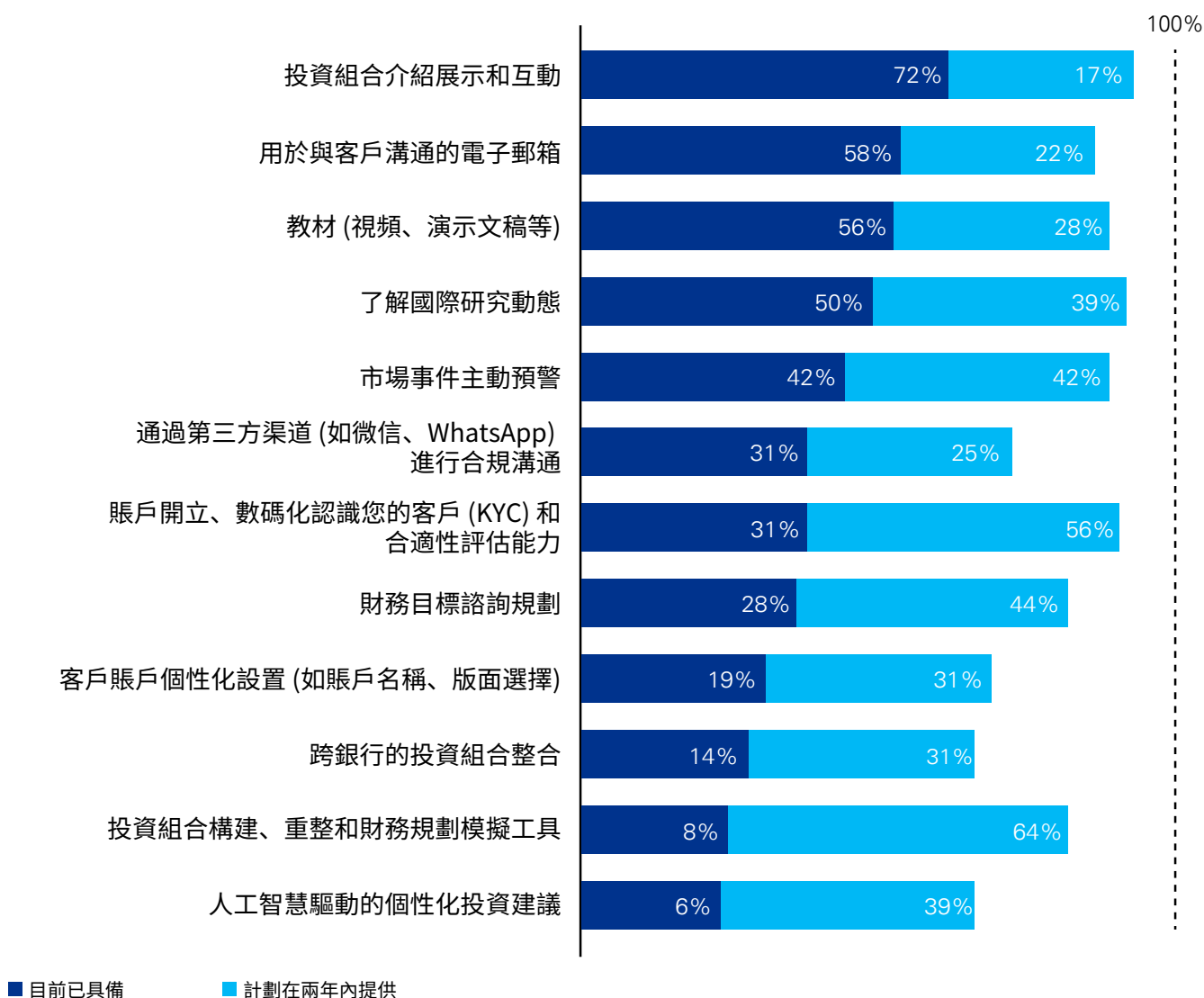
為滿足客戶偏好，受訪會員機構已對不少數碼化科技進行了投資，其中包括可用於投資組合介紹展示和互動的科技、與客戶溝通的電子郵箱、教材和了解國際研究動態所採用的科技。

在接下來的兩年中，各機構將對客戶關係的諮詢和規劃環節進一步開展數碼化。私人財富管理機構計劃提供的主要數碼方案包括：「投資組合構建、重整和財

務規劃模擬工具」和「賬戶開立、數碼化認識您的客戶 (KYC) 和合適性評估能力」（圖19）。

由於客戶仍表示希望在其中一些領域與財富管理機構進行當面交流互動，因此會員機構將重點放在推動諮詢領域的數碼化頗為引人注目。這可能是由於受訪者認為這是私人財富管理行業的發展方向，特別是爭取年輕一代的投資者成為他們的優先項時。數碼化主要出現在兩個略有不同的應用場景：一個是混合諮詢場景，通過「機械人」為真人顧問提供輔佐；另一個場景則將「智能投資顧問」用於要求較簡單的領域。

圖19: 現有或未來兩年規劃的客戶解決方案



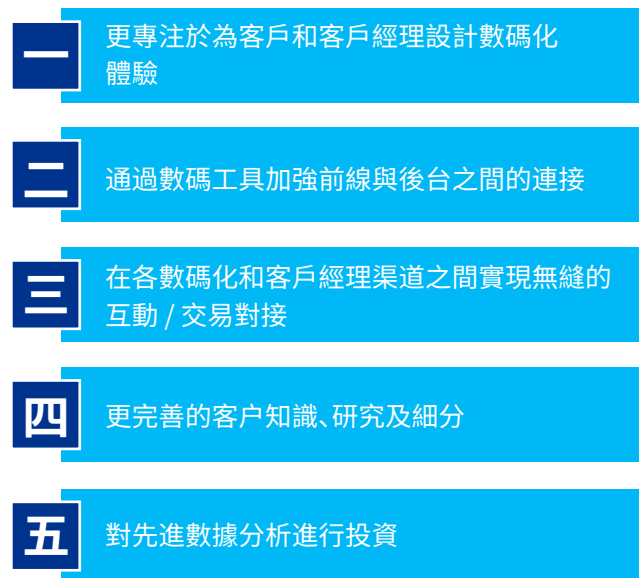
資料來源: 私人財富管理公會會員調查; 畢馬威分析

數碼化轉型中的數碼能力發展重點正進入全新階段

私人財富管理機構投資制定的內部解決方案也體現了客戶關係發展的規劃和諮詢環節正經歷著數碼化演變。受訪的私人財富管理機構已經在產品盡職調查和合適性的自動化（25%）、精簡應用程序和改善基礎設施（22%）以及促進客戶互動的數碼方案（如：數據視像化）（19%）等領域具備充分能力。其餘大部分私人財富管理機構計劃在未來兩年內獲取這些科技。

由於為滿足監管要求而對內部流程和科技進行的投資將於未來幾年基本完成，私人財富管理機構開始將注意力轉向前線，並探討如何改善銷售流程和與客戶的互動交流。一位來自大型金融機構的受訪者證實了這個趨勢，並指出其企業正就推進數碼化採取雙管齊下的方法，集中提升客戶體驗之餘，還為員工提供相關工具以進一步完善客戶服務。這亦與私人財富管理公會會員機構在調查中的回覆不謀而合，他們將客戶和客戶經理的數碼化體驗設計作為其構建數碼能力的優先事項（圖20）。

圖20:數碼能力建設的重點領域



註：按照調查結果的加權平均排名
資料來源：私人財富管理公會會員調查；畢馬威分析



成功落實數碼化轉型的障礙

數碼化轉型不僅涉及新科技的投資，還需要從根本上重新思考機構的運作方式。因此，受訪的私人財富管理機構列出了一系列會阻礙其數碼化產品及服務滿足客戶期望的內部問題，主要包括項目預算分配不足或不合乎實際情況，其次是無法滿足最終用戶的要求以及缺乏人才和專業知識。

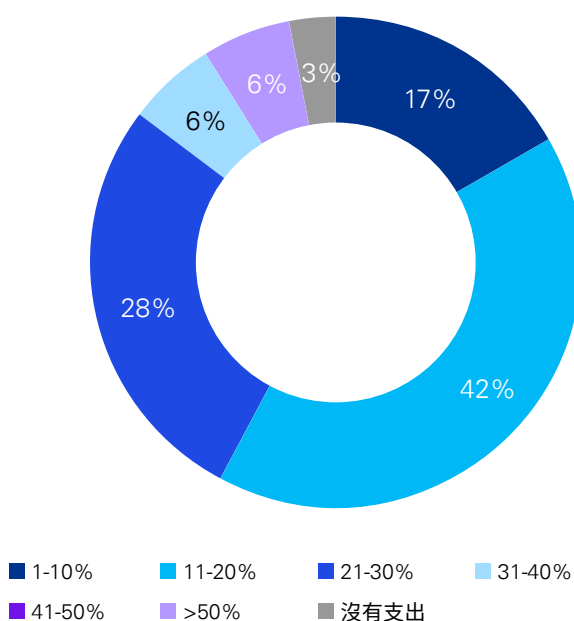
除了內部問題外，多位來自跨國機構的受訪者還指出，由於數碼化計劃可能是由其環球總部推動，因此可能缺乏適當的方案來配合本地市場的需要。受訪的私人財富管理機構認為，無法提供定制方案是管理數碼化轉型策略的首要障礙。第二大障礙為實施成本高於初始預算，再次為項目實施時間較原定計劃更為冗長。如果私人財富管理機構希望成功駕馭數碼化轉型計劃，為其自身的數碼產品和服務能充分滿足客戶的期望注入強心針，他們便必須竭力克服這些挑戰。

對科技進行投資以推動新的工作模式

受訪的私人財富管理機構對他們的科技在新冠肺炎疫情期間能推動在家工作模式持積極看法。絕大部分（89%）受訪者表示他們的科技能夠應對遙距工作模式，而31%的受訪者認為他們的科技在這段期間無縫運行。

即使如此，由於各會員機構希望提高效率並確保營運模式貼合目標，私人財富管理行業仍繼續關注如何利用科技為創新工作方式提供支持。三分之二以上受訪會員機構表示他們將把11-30%的未來科技投資用於支持新的工作模式，較去年的調查高出約10個百分點（圖21）。

圖21: 預計用於支持新工作模式的未來科技投資比例(佔總支出的百分比)



註：數據經四捨五入，匯總後可能不等於100%
資料來源：私人財富管理公會會員調查；畢馬威分析

主要 觀點



私人財富管理機構應致力建立數碼能力以提高客戶互動質量，並以數碼形式提供更加複雜的服務

香港的跨國私人財富管理機構應考慮如何令全球數碼方案切合本地市場和法規的要求



較為靈活的工作安排可能成為常態，私人財富管理機構應繼續投資數碼解決方案以支持這些新的工作模式

監管



滿足監管要求仍然是行業面臨的挑戰。合規科技可為此提供助力，同時應與監管機構進一步互動以探討資深投資者的服務方案

認識您的客戶 (KYC) 和反洗錢 (AML) 仍然是私人財富管理機構和客戶的主要監管痛點

受訪會員機構將監管環境列為私人財富管理行業如今面臨的第二大關注領域。受訪者特別指出，「認識您的客戶 (KYC) 和反洗錢 (AML)」以及「銷售實務和合適性」已成為行業的主要監管痛點。這與去年的調查完全相同，這也是受訪會員機構為應對監管而投入最多資源的主要領域 (圖 22)。

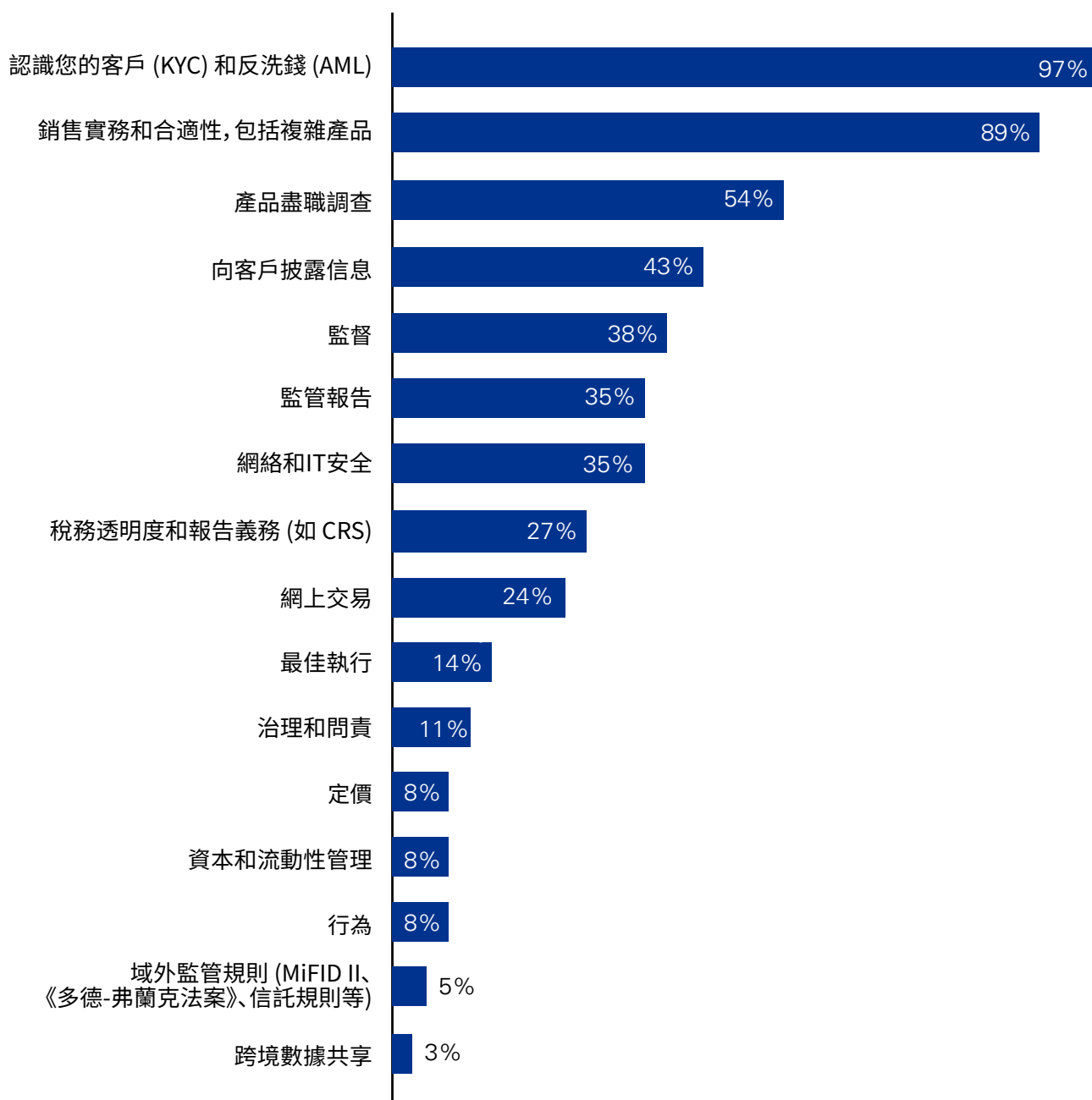
從受訪客戶的角度來看，「提供財富來源證明」以及「進行產品交易時投資顧問需要冗長的披露信息」被視為是與監管規則相關的最大難題。高風險客戶的財富來源需要每年作出更新，因此這個監管領域的排名較高不難理解。此外，新客戶的平均開戶時間從2021年的36天增加到2022年的41天，即增加了5天。

私人財富管理行業採用合規科技的進度仍然緩慢

私人財富管理機構可通過採用合規科技來應對監管和合規挑戰，隨著技術日趨成熟，相關方案有望變得更加強大。然而，行業採用合規科技的進度仍然緩慢：僅31%的受訪機構表示他們已成功實施合規科技方案，與去年的調查結果相若。金管局於2022年6月發表的金融科技應用評估⁶發現合規科技是最常用的金融科技領域，超過80%的認可機構已經採用了這個領域的方案。受訪的私人財富管理機構落後於銀行業的其他領域，顯示合規科技在私人財富管理行業仍有進一步應用的空間。

⁶ 《金融科技應用評估 - 主要觀察和發展前景》，香港金融管理局，2022年6月，<https://www.hkma.gov.hk/media/eng/doc/key-information/guidelines-and-circular/2022/20220623e1a1.pdf> (只備英文版本)

圖22:私人財富管理機構投入最多資源的監管領域



註:根據將選項列為前5位的受訪者總和計算
資料來源:私人財富管理公會會員調查;畢馬威分析

私人財富管理機構面臨與數碼化轉型類似的障礙

為推動私人財富管理行業加速落實合規科技，行業必須克服多項挑戰。受訪的私人財富管理公會會員機構認為，預算和資源限制（69%）、複雜的現有架構（67%）以及缺乏可用的成熟方案（56%）是採用有關方案的主要挑戰。從合規科技方案供應商的角度來看，一名受訪者指出香港的私人財富管理行業比較抗拒率先採用新的科技方案。此外，跨國私人財富管理機構通常由環球總部作出投資決策，因此可能不會選擇採用完全切合本地市場情況的方案。

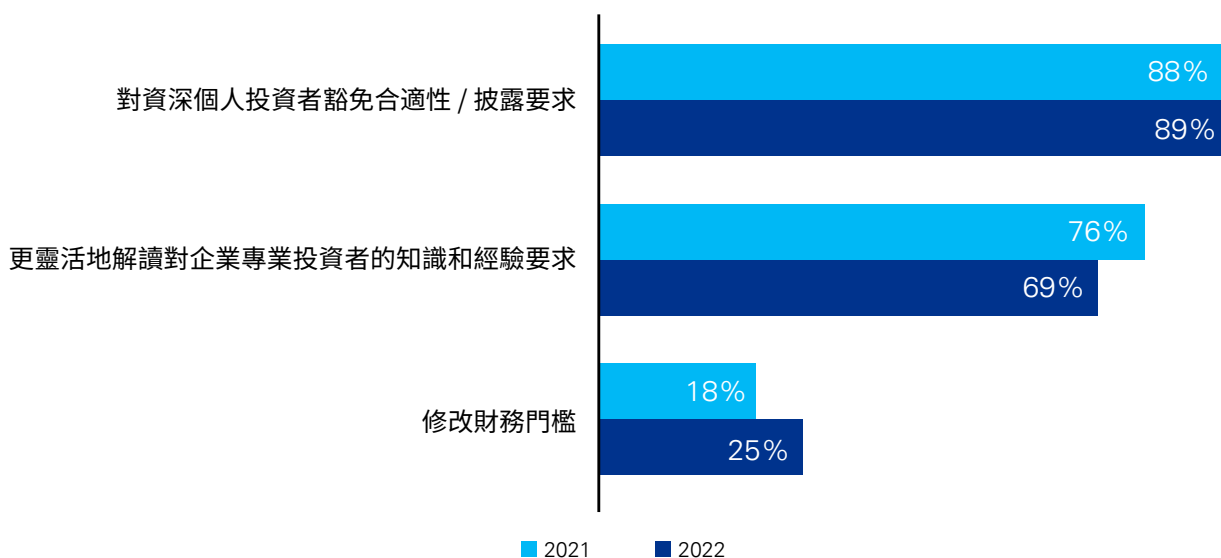
政府提供更多支持和優惠措施可有助進一步推動合規科技的應用。金融科技監管沙盒（FSS）廣受市場歡迎。從監管機構的角度來看，金管局正通過知識共享來協助推動合規科技的應用。自2021年起，該局定期發表《合規科技採用實務指引》系列，分享行業在落

實合規科技方案的共同挑戰和成功案例所提供的經驗教訓。2022年4月，金管局推出合規科技資訊平台，以集中保存和共享合規科技的相關資訊。

為資深投資者設置適當的流程仍然是私人財富管理機構關注的事項

不同的受訪機構對監管環境各有不同看法。約半數受訪會員機構（56%）認為當前的專業投資者監管規則是適當的，而36%則表示它們「略複雜」或「過於複雜」。受訪的私人財富管理機構希望當局在以下兩個領域修訂專業投資者規則：資深投資者可選擇豁免合適性要求，以及更靈活地解讀專業投資者的知識和經驗要求（圖23）。

圖23: 私人財富管理機構希望當局能作出的專業投資者規則變化



資料來源：私人財富管理公會會員調查；畢馬威分析

受訪客戶滿意現行法規對產品合適性和產品風險披露方面的保障措施，只有10%客戶認為保障水平不足。雖然如此，66%的客戶希望合適性和披露流程更加精簡，以減少耗用的時間，顯示這方面仍有改進的空間。

在2020年底，金管局和證監會澄清了合適性規則適用於資深投資者的情況。然而，行業對合適性評估和披露流程的效率的看法沒有明顯改善：49%的受訪客戶認為自那時起相關耗時增加，而48%則認為沒有明顯差異。接受本報告訪問的監管機構表示當局已發表多份指引以釐清行業的銷售合適性流程。同時，他們也非常樂意與行業保持接觸，以進一步解釋監管當局在該領域的做法。

主要觀點



私人財富管理行業應繼續與監管機構保持對話，以更清晰地了解應如何為資深投資者提供服務



私人財富管理機構需要開始在香港的合規科技生態系統中扮演更加積極的角色，以合規科技的採用比率上與其他金融機構看齊



平均的客戶開戶時間與去年相比有所增加，應考慮採用數碼方案提升效率

人才與工作模式



人才仍然是重點關注領域，特別是 30-40 歲的人才，移民和轉行是人才流失的主要原因

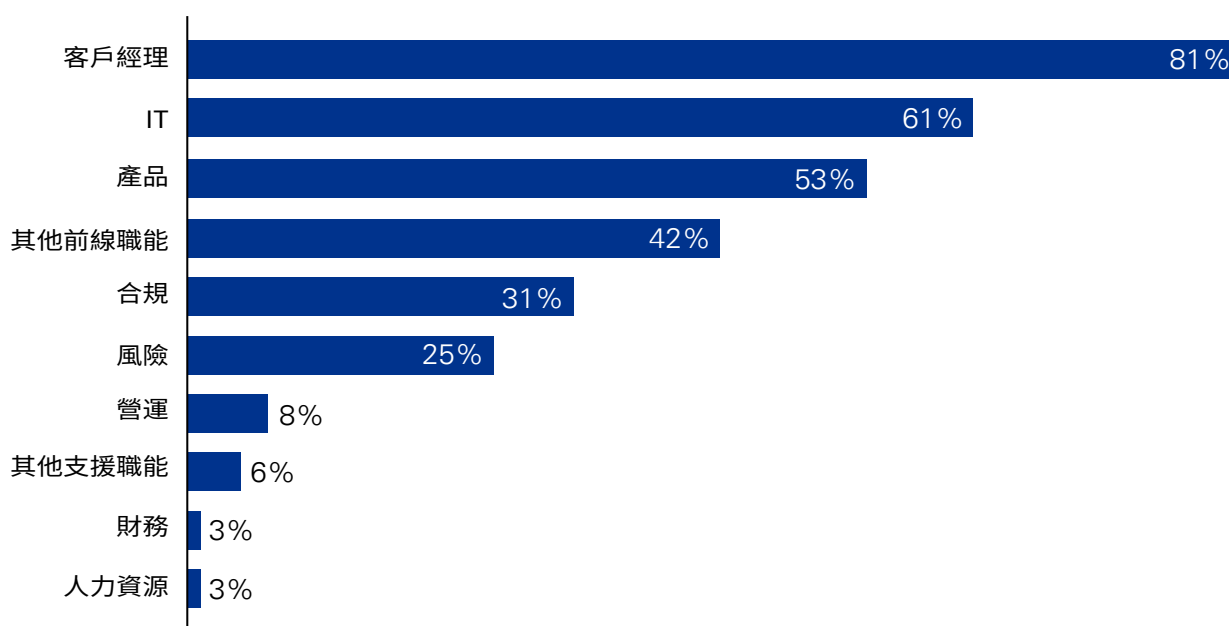
私人財富管理從業者人數下降

在充滿挑戰的市場環境下，私人財富管理行業在過去一年亦需要應對人才供應下降的困擾。受訪私人財富管理公會會員機構的相關私人財富管理從業者人數同比下降4.7%至3,908名。客戶經理人數下降4.5%至2,333名（2021年：客戶經理人數為2,442名）。由於參與本年度調查的私人財富管理公會會員機構較去年

有所增加，有關下降幅度更見明顯。從業者人數下降似乎是由於人才流失，加上難以招聘新入職者所致。

展望未來，受訪會員機構表明他們計劃增加前線部門（客戶經理、產品專員和其他前線職位）以及IT部門的開支（圖24）。此外，鑑於監管環境被行業視為面臨的主要挑戰之一，合規自然也持續受到重點關注。

圖24: 私人財富管理機構計劃增加投資的職能領域

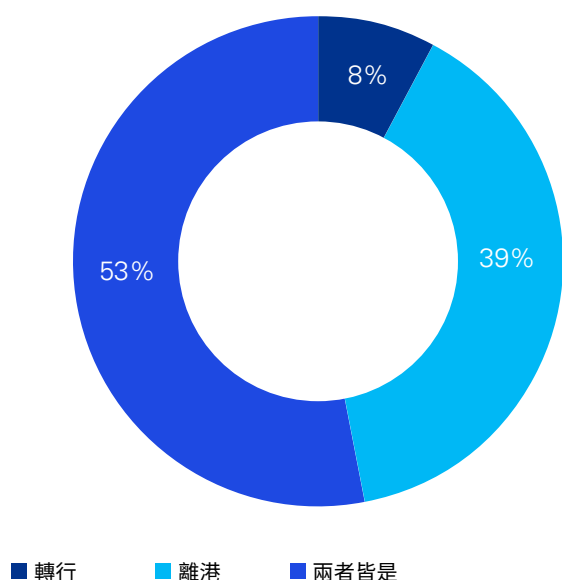


資料來源: 私人財富管理公會會員調查; 畢馬威分析

移民和轉行是人才流失的主要原因

受訪者對離開行業的人才是否有所增加各有不同的看法。根據私人財富管理公會會員調查，53% 的受訪者表示與去年相比有更多人才離開行業，而其餘的受訪者則不同意這個看法。私人財富管理公會會員機構最擔心30-40歲的人才出現流失。從年齡段上看，這是一個即將迎來40-50歲業績巔峰的人群，填補這類人才的流失將成為私人財富管理機構在未來五至十年面臨的重大挑戰。

圖25: 私人財富管理行業人才流失的原因



資料來源: 私人財富管理公會會員調查; 畢馬威分析

就人才流失的原因而言，受訪機構表示部分人才選擇了轉行，另一部分選擇了離開香港，也有的選擇既轉行又離港（圖25）。受訪機構表示，移民是人才離開香港的首要原因，多位受訪者指出，擁有年輕家庭的員工移居海外的比率相對較高。若是私人財富管理行業人才轉投其他行業，他們轉投的三大目標行業為：外部資產管理公司、私募股權和投資銀行業（圖26）。

圖26: 私人財富管理人才轉投的行業排名



註: 按照調查結果的加權平均排名
資料來源: 私人財富管理公會會員調查; 畢馬威分析



薪酬是爭奪人才的關鍵因素，高等教育是確保年輕人才供應的關鍵

根據受訪會員機構，人才最短缺的職位為客戶經理、另類投資產品等領域的產品專員，合規人員和IT/數碼化專家——他們部分與本報告的主題密切相關。有趣的是，雖然私人財富管理機構越來越專注轉型，IT/數碼化專家的人才缺口與去年相比卻顯得有所緩。

受訪的私人財富管理機構指出從同行獵聘人才和內部培育是網羅人才的主要方式。薪酬是爭奪人才的關鍵因素，其中94%的受訪機構表示提升薪酬水平對提升客戶經理崗位吸引力非常重要，較去年調查的82%有所增加（圖27）。從長遠來看，更加注重提升薪酬水平似乎難以持久——希望目前的人才短缺是與疫情相關的出行限制導致的短期問題。

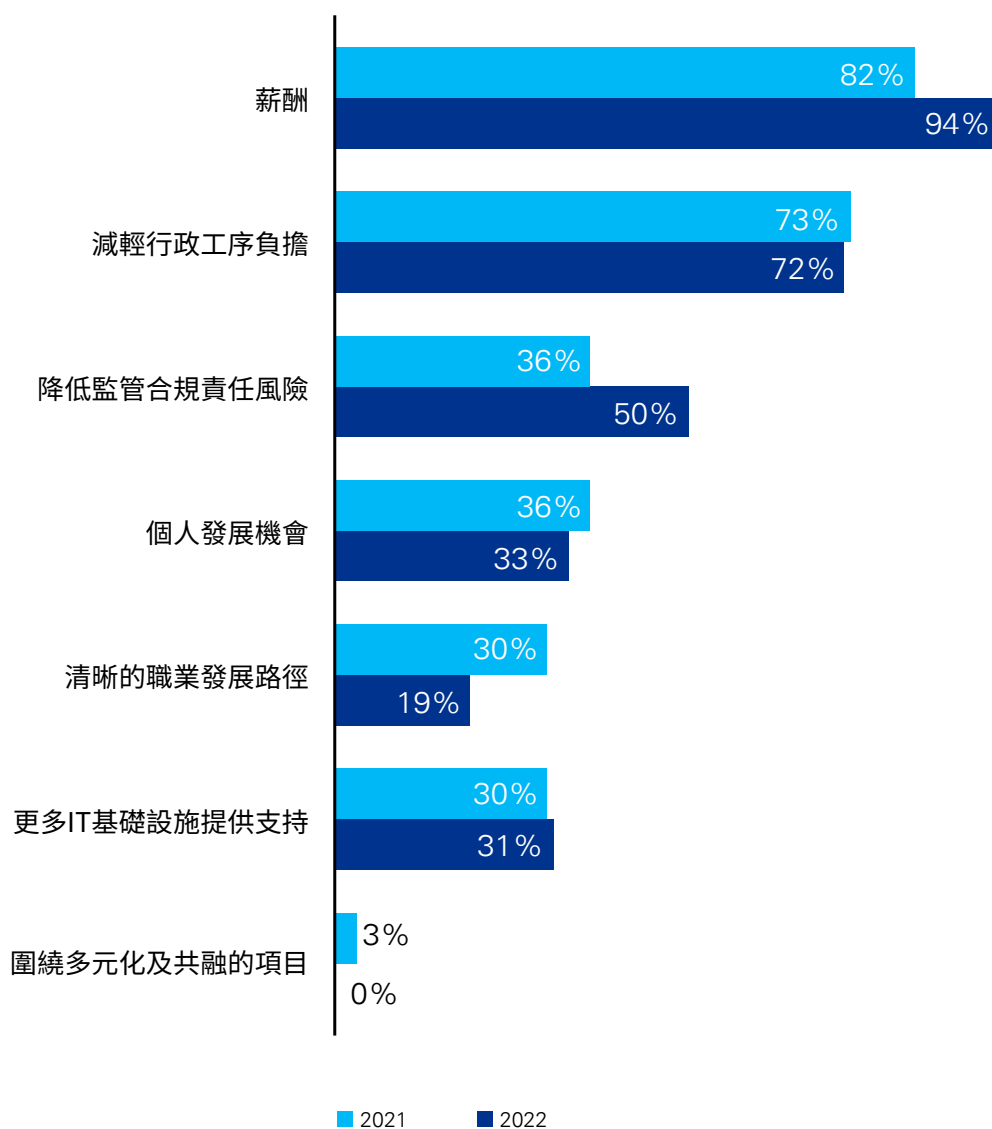
在吸引年輕人才投身行業方面，多位受訪者建議應該更加重視相關領域的大學教育，為大學生投身財富管理行業做好準備。為此，金管局和私人財富管理公會攜手合辦了先導人才培訓計劃，為大學生提供在私人財富管理行業不同職能領域獲取廣泛經驗的機會。

增加人才供應的其他可行措施包括向修讀商科學位的大學生推廣財富管理行業的長遠事業發展前景。香港大學是香港目前唯一一所提供私人銀行和財富管理本科學位的高等教育機構。長遠而言，香港應考慮是否需要增設更多財富管理專業學位及/或與大學加強聯繫，以增加行業的人才供應。

受訪者的其中一個建議，是香港應與華南地區的高等院校更緊密合作，而86%的受訪私人財富管理公會會員機構表示支持從大灣區引進或吸引人才到香港的私人財富管理行業工作。

私人財富管理行業還可考慮重新培訓金融服務業的從業員。就此而言，業界在培訓人才時可考慮與大灣區進行更加緊密的合作，以確保增加專業技能和經驗的普遍適用性。

圖27:提升客戶經理職位吸引力的最重要因素



註:受訪者可選取多個選項

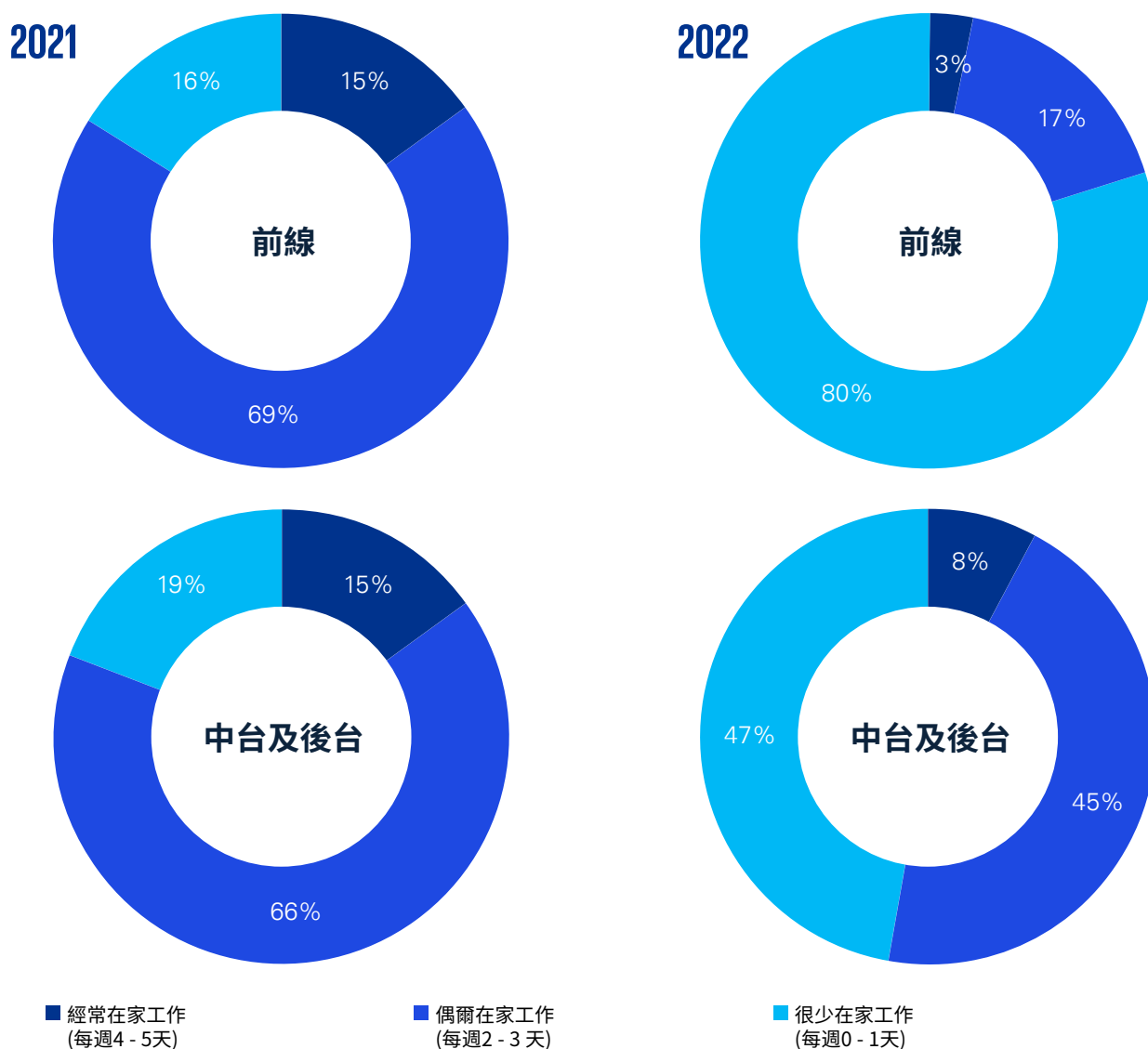
資料來源:私人財富管理公會會員調查;畢馬威分析

創新工作模式

2021年，61%的受訪私人財富管理公會會員機構表示他們計劃在常規經營環境下永久採用更靈活的工作模式。雖然在家工作模式已成為永久選項，本年度的調查顯示，即使政府因新冠肺炎疫情而實施了若干限制措施，員工也正逐漸返回辦公室工作。這種趨勢在前線員工當中尤為明顯，其中80%受訪機構表示需直接接觸客戶的員工很少在家工作（圖28）。一位來自大型跨國私人財富管理機構的受訪者指出，雖然其公司容許所有員工在家工作，但選擇採用這個工作模式的員工僅佔50%左右。

整體而言，受訪客戶並不認為他們與私人財富管理顧問互動的時間出現明顯減少的趨勢。然而，私人財富管理機構已轉向使用數碼渠道與客戶互動，其中半數受訪客戶（50%）認為其與私人銀行或顧問之間的數碼化互動有所增加。因此，受訪機構預計在未來科技投資中，平均會有21%用於支持新的工作方式也是順理成章。由此，我們預計未來幾年客戶互動的方式將發生進一步變化。

圖28: 在家工作的員工佔比



資料來源: 私人財富管理公會會員調查; 畢馬威分析

主要觀點



由於越來越多人才離開私人財富管理行業或移民離開香港，行業需要採取短期和長期行動應付人才短缺的問題

業界應更加積極，在香港各大學推廣財富管理職業的誘人前景



私人財富管理機構應探討如何吸引大灣區人才

靈活工作安排也有助於吸引人才，私人財富管理機構應繼續探討如何作出配合，尤其對於前線人員而言



關於 私人財富管理公會

私人財富管理公會為行業協會，於2013年成立，旨在促進香港私人財富管理行業的發展。

私人財富管理公會成立的主要目的：



確立香港作為亞太區內主要私人財富管理樞紐的地位



推動香港私人財富管理業的發展



於私人財富管理從業員間推廣合宜的操守、誠信和高水平的專業能力



提供一個平台讓會員就財富管理業的發展趨勢和面對的挑戰進行討論和交換意見



與政府、監管機構、行業組織和非政府機構保持溝通，為行業統一發聲

關於畢馬威

畢馬威中國在三十個城市設有辦事機構，合夥人及員工超過14,000名，分布在北京、長春、長沙、成都、重慶、大連、東莞、佛山、福州、廣州、海口、杭州、合肥、濟南、南京、南通、寧波、青島、上海、瀋陽、深圳、蘇州、太原、天津、武漢、廈門、西安、鄭州、香港特別行政區和澳門特別行政區。在這些辦事機構緊密合作下，畢馬威中國能夠高效和迅速地調動各方面的資源，為客戶提供高質量的服務。

畢馬威是一個由獨立的專業成員所組成的全球性組織。畢馬威成員所遍布全球144個國家及地區，擁有超過236,000名專業人員，提供審計、稅務和諮詢等專業服務。各成員所均為各自獨立的法律主體，其對自身描述亦是如此。畢馬威國際有限公司是一家英國私營擔保有限公司。畢馬威國際有限公司及其關聯實體不提供任何客戶服務。

1992年，畢馬威在中國內地成為首家獲准中外合作開業的國際會計師事務所。2012年8月1日，畢馬威成為四大會計師事務所之中首家從中外合作制轉為特殊普通合夥的事務所。畢馬威香港的成立更早在1945年。率先打入市場的先機以及對質量的不懈追求，使我們積累了豐富的行業經驗，中國多家知名企業長期聘請畢馬威提供廣泛領域的專業服務（包括審計、稅務和諮詢），也反映了畢馬威的領導地位。

畢馬威財富及資產管理諮詢服務

畢馬威財富及資產管理諮詢服務團隊具有市場領先優勢，能為財富和資產管理機構提供諮詢、稅務和審計服務，涵蓋戰略、轉型、數碼化、數據、風險管理和監管等領域。

聯繫我們

私人財富管理公會

石軒宇

行政總裁及董事總經理
私人財富管理公會
+852 2537 1661
peter.stein@pwma.org.hk

陳成溥

執行董事
私人財富管理公會
+852 3758 2204
matthew.chan@pwma.org.hk

畢馬威

韋安祖 (Andrew Weir)

香港首席合夥人
資產管理服務全球主管合夥人
副主席
畢馬威中國
+852 2826 7243
andrew.weir@kpmg.com

廖潤邦 (Bonn Liu)

資產管理亞太區主管合夥人
金融服務、銀行業與資本市場
香港主管合夥人
畢馬威中國
+852 2826 7241
bonn.liu@kpmg.com

馬紹輝 (Paul McSheaffrey)

金融服務合夥人
畢馬威中國
+852 2978 8236
paul.mcsheaffrey@kpmg.com

夏杰瑞 (Gerard Sharkey)

財富管理服務合夥人
畢馬威中國
+852 3927 5994
gerard.sharkey@kpmg.com

董志宏 (Chee Hoong Tong)

資產管理服務合夥人
畢馬威中國
+852 3927 4609
cheehoong.tong@kpmg.com



致謝

感謝本報告的撰寫人馬紹輝 (Paul McSheaffrey)、夏傑瑞 (Gerard Sharkey)、董志宏 (Chee Hoong Tong)、韋利浦 (Phillip Wiggeraad) 以及淡雲 (Yun Dan)。

研究與分析由韋利浦 (Phillip Wiggeraad)、淡雲 (Yun Dan) 和鐘戴宏 (Daryus Jokhi) 負責。

設計：陳佩琳 (Pui Lam Chan)

kpmg.com/cn/socialmedia



如需獲取畢馬威中國各辦公室資料，請掃描二維碼或登入我們的網站：
<https://home.kpmg.com/cn/zh/home/about/offices.html>

所載資料僅供一般參考用，並非針對任何個人或團體的個別情況而提供。雖然本所已致力提供準確和及時的資料，但本所不能保證這些資料在閣下收取時或日後仍然準確。任何人士不應在沒有詳細考慮相關的情況及獲取適當的專業意見下依據所載資料行事。

© 2022 畢馬威會計師事務所 — 香港特別行政區合夥制事務所，是與英國私營擔保有限公司 — 畢馬威國際有限公司相關聯的獨立成員所全球性組織中的成員。版權所有，不得轉載。在中國香港特別行政區印刷。

畢馬威的名稱和標識均為畢馬威全球性組織中的獨立成員所經許可後使用的商標。

©私人財富管理公會

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

刊物編號:HK-STR22-0001sc

二零二二年十月出版