

2023 跨國財富管理進階人才培訓計畫

新加坡機構參訪摘要實錄

2023 跨國財富管理進階人才培訓計畫海外研習團於 112 年 11 月 18 日至 11 月 23 日赴新加坡進行參訪研習，規劃參訪機構屬性包括私人銀行、證券商、家族辦公室、資產管理公司及境外保險顧問等，共 8 家機構如下：大華繼顯證券(UOB Kay Hian)、匯豐環球私人銀行(HSBC Global Private Banking & Wealth)、萬方家族辦公室(Raffles Family Office)、新加坡私人銀行(Bank of Singapore)、利信保險顧問(LSG Insurance)、施羅德投資管理(Schroder Investment Management Singapore)、安盛投資管理(AXA Investment Managers Asia Singapore)及百達財富管理(Pictet Wealth Management Singapore)。本研習團團員來自證券業及銀行業計 18 位，獲得參訪機構代表熱情接待，並安排簡報與分享財富管理實務經驗，互動交流熱絡，團員收獲豐碩。茲彙整參訪紀錄摘要如下：



團員於 HSBC 合影

壹、大華繼顯證券

一、日期與時間

112 年 11 月 20 日，9:30~11:00。

二、機構簡介



大華繼顯是亞洲最大的經紀公司之一，公司是在 2000 年由繼顯控股及大華銀行的大華證券經紀公司合併而成，亦有大華銀行集團的支援。總部位於新加坡，在全球擁有 80 多家分支機構，其中包括遍布東南亞、大中華區、英國和北美的不斷增長的辦事處網絡。大華繼顯布局全球與其強大的國際影響力故能夠掌握主要金融市場的脈搏，並提供跨行業和資產類別的深入情報。

憑藉著集團一百多年的歷史和聲譽，大華繼顯已成為包括機構、大型企業、高淨值個人和散戶投資者在內的知名客戶群值得信賴的金融合作夥伴。在強大、專注的研究團隊的支持下，屢獲殊榮的分析師將向客戶傳授深入的市場知識，以應對當今複雜的交易環境。

其中股票交易市場方面以先進的網路和行動平台為中心，提供廣泛的工具和解決方案使客戶能夠在主要市場充滿信心地交易多種產品，包括新交所、馬來西亞證券交易所、香港交易所、滬港通、深港通、倫敦證券交易所、多倫多證券交易所、納斯達克、紐約證券交易所 ARCA 和美國證券交易所。

財富管理方面亦為個人和企業提供全面的產品和諮詢服務。為了保護和發展客戶的投資組合，客戶依大華繼顯以亞洲為中心的財富管理解決方案，可以根據各個投資需求或目標量身定制。客製化服務包括資產配置策略、全權委託投資組合管理、資產管理平台 and 外部投資產品。

大華繼顯亦提供先進的工具和技術提供對各國多種產品和市場的無縫訪問，使投資者能夠交易各種證券，包括股票、債券、單位信託、期貨、選擇權、差價合約和外匯。其作為金融服務和解決方案的領先供應商，致力於以

卓越和誠信的方式為客戶和社區提供服務。

三、參訪內容摘要

(一)重要里程碑

大華繼顯的故事可以追溯到 1900 年代初，當時已故的邱繼顯先生創立了 KayHian & Co，從事商品和證券交易。2000 年，繼顯私人有限公司與大華銀行合併，成立大華繼顯，成為新加坡最大的經紀公司。如今，大華繼顯已成為亞洲最大的經紀公司之一，為全球客戶提供全面的投資服務。

(二)全球分銷足跡

全球約 3000 多名員工，新加坡、香港、上海、泰國、馬來西亞、印尼、菲律賓、倫敦皆設有交易據點。多年來，大華繼顯已成為由機構和私人客戶組成的享有盛譽的客戶群值得信賴的金融合作夥伴。並繼續努力以更好的產品和知識改善為客戶提供的服務。

(三)致力為客戶提供優質服務

整個集團業務約 50-60% 是服務零售客戶，另外一部分是投資銀行 (Investment Banking) 的業務，大華繼顯在投行部分服務件數是新加坡最大，不過新加坡市場很小，一年不超過 5 檔 IPO；反而在印尼較為活躍、香港、泰國、馬來西亞都是全牌照；另外高淨值客戶業務比重約有 20%，這幾年增長速度較快。

憑藉先進的工具和技術，大華繼顯為客戶提供了廣泛的證券交易能力。大華繼顯也為私人和機構客戶提供廣泛的服務，其中包含：幫助客戶籌集資金（例如 Jumbo、Razer 和 HDL）。

(四)多樣化產品

全球股票、債券、交易所交易基金 (ETF)、研究、期貨及選擇權、單位信託及互惠基金、投資銀行。

(五)服務項目

併購、企業諮詢/財務、投資者教育、保證金交易、給私人和機構投資者

的建議、結構性融資、財富管理；這幾年客戶藉由透過新加坡平台去收購東南亞的公司，從印度來的客戶很多、中國來的也不少。

四、結論與建議

- (一)大華繼顯是由小型券商透過合併，不斷成長規模；其擔任證券投資服務的商品相當多元，包括股票、債券、期貨、期權、外匯等，提供美股港股新加坡等股市投資服務，以擔任客戶投資之經紀商(broker)為主要任務，本身不自製產品，但產品線多元豐富，樂於異業合作，因應客戶需求即時提供方案；其內部各單位溝通及聯繫良好為其優勢之一，以其服務彈性靈活著稱，可以為客戶不同需求提供投資建議、甚或積極耕耘對高淨值客戶的加值服務，除了給予高淨值客戶子女到公司擔任實習生的機會，也投入資源教育高淨值客戶的第二代學習理財知識及實戰，因此提升客戶的信任感及黏著度。因此客戶透過客戶介紹(MGM)的相當多，值得台灣的券商借鏡，贏得客戶的信任。
- (二)新加坡對專業投資人(AI)之申請門檻為個人年薪 30 萬新幣(約合臺幣 720 萬)以上或資產規模 100 萬新幣(約合臺幣 2,400 萬)；每二年對 AI 重評資格，條件資格相較台灣門檻較低也較寬鬆。
- (三)大華繼顯長期與新加坡大學合作，不論是對學生的上課或實習生計劃，每年投入在人才培育及內部教育訓練部分相當多。有鑑於台灣面臨少子化的問題，台灣的金融機構確實也應思考投入資源於產學合作部分，從大學教育或提供實習機會出發，讓學生提早認識金融知識及相關領域，以提早確定及銜接未來畢業後之工作方向。
- (四)面對網路券商如 Saxo 等崛起，大華繼顯表示只要公司定位清楚與內部適時因應，不至於過度擔心，因大多數的高淨值客戶仍需要由理財專員提供各式市場分析資訊等服務(並不僅限於交易)，但其仍致力於將交易平台建置得好用易用，儘量給予讓客戶更多方便。
- (五)目前新加坡法規對於提供客戶資產管理交易報告的規定已更進一步計畫，

預計自 2024 年起，已不須再對客戶發送交易報告，可改以 WEBSITE/ONLINE/EMAIL 等方式，提供給客戶 (但對高齡客戶及個別要求的客戶，仍會提供紙本報告文件)，這部分可提供予金管會等主管機關作為參考，除可節省人力及寄送成本外，也讓金融機構為節能減碳、環境永續盡一份心力。

(六)但在投資金流的處理，台灣券商的服務勝於新加坡券商；台灣券商可以由客戶授權外扣客戶在銀行資金進行投資，而新加坡目前仍需由客戶自行轉入券商指定帳戶方可進行投資交易，這點是台灣券商的優勢。



致謝 UOB Kay Hian, Edward Cai, Director, Products Private Wealth Management



由兆豐銀行李淑芬處長擔任團長致謝 UOB Kay Hian 代表 Lim Seng Bee, Senior Executive Director



致謝 UOB Kay Hian, Yi Jun Rong, Ryan, Analyst, Private Wealth Management

貳、匯豐環球私人銀行

一、日期與時間

112 年 11 月 20 日，15:00~16:30。

二、機構簡介



匯豐銀行（HSBC）是一家全球性的金融機構，總部位於倫敦，其歷史可以追溯至 1865 年。匯豐以其全球性的業務規模和廣泛的金融服務而聞名，是世界上最大的國際性銀行之一，該銀行的業務遍及亞洲、歐洲、中東、北美和拉丁美洲等地區，形成了龐大而複雜的國際網絡。匯豐銀行以其出色的財富管理服務聞名於世。提供高端客戶的投資、保險、退休計劃等全方位的金融解決方案。其中匯豐的私人銀行業務(Private Banking) 是其財富管理領域的一個重要服務，為高淨值客戶提供量身定做的金融服務，包括資產配置、投資管理、稅務規劃。在各項機構的多項財富管理與私人銀行領域的評比當中，包括資產規模、客戶滿意度、金融表現等，匯豐常被譽為全球最佳之一。

三、參訪內容摘要

(一)亞洲正迅速崛起成為全球財富中心，在這個地區的高淨值客戶也正快速成長以上，匯豐的私人銀行在其中清楚的定位，近年陸續擴大幾個國家的私人銀行業務(例如台灣、印度)。新加坡是一個樞紐中心，這是一個非常關鍵的角色，剛好可以連結高成長的東協地區(越南、菲律賓、印尼、泰國、馬來西亞)，也剛好與北亞、中東地區可以對接，不但是資金流入的首要選擇，許多高資產客戶也有往新加坡移民的選項。匯豐的私人銀行業務除在此時除了地利優勢，更重要大幅引入數位技術提升客戶體驗，目前客戶有 2/3 以上的交易是透過數位完成，對於在跨國的客戶的服務

可以十分便利，而匯豐私人銀行的客戶關係經理可花更少時間在作業流程上，專注服務客戶，加深與客戶的關係。

- (二)匯豐私人銀行的經營服務主要以投資的解決方案為主，這也是高淨值客戶與銀行合作的主要目的，這些客戶主要一直在尋找長期與廣泛的解決方案，特別是替代性投資，包括對沖基金、私募股權、各項債券，過去此類投資工具主要都是提供給機構客戶，匯豐這幾年引入私人銀行並依據客戶投資興趣與期望提供量身訂做方案。此外，在 COVID-19 大流行後，財富傳承與企業接班繼任的問題變成顯學，匯豐私人銀行的為家族辦公室(Family Office)提供的產品與服務範圍也擴大，以滿足客戶特定需求，並保護客戶的家族財富。另外，若高淨值客戶有需要其他非金融類商品的服務(例如藝術品等)，匯豐私人銀行可提供多樣化的融資服務(Financing)，讓客戶可以有足夠的資金彈性進行更多元的資產規畫與配置。
- (三)相較於一般銀行分別經營私人銀行(Private Banking)或零售財富管理(Retail Wealth Management)財富管理，匯豐銀行目前是將這兩類業務整合在同一個事業群(HSBC Global Private Banking and Wealth)，在業務管理與經營上，主要還是會有不同的業務團隊服務客戶，彼此的著重客群與 KPI 也不同。但透過整合，所有的商品與流程可使用相同平台，關於投資商品解決方案，以及各項新興技術導入後的數位體驗，就可以更有效率地提供給所有匯豐客戶，發揮綜效的效果；此外，匯豐銀行在許多過家都有經營據點，因此透過業務上的整合，客戶將可以與匯豐銀行有更緊密的往來。而由於東協地區的客戶財富預計會有大幅的成長潛力，因此勢必會有許多在原財富管理服務的客戶可能也會選擇私人銀行服務，匯豐私人銀行的作法除了建立集團內的引介機制(Referral)，更也透過 AUM 分級制度，定期檢視是否將客戶移往更適合的服務團隊，讓客戶長期與匯豐銀行維持往來關係。
- (四)由於新加坡一般銀行並沒有保險牌照，因此是需要第三方的保險中介合作，但匯豐銀行在年初購過併購，成立 HSBC Life，這對於私人銀行客戶

的產品服務線更完整，特別是對於成立家族辦公室有需求的客戶，其中的投資管理項目可以加上保險解決方案。

四、結論與建議

匯豐銀行非常看好亞洲的高淨值客戶市場，預計到 2025 年，亞洲（不含日本）的財富將超過美國。亞洲的百萬美金資產客戶數也預計到 2030 年將從約 3,000 萬增加至 7,600 萬，因此擴大財富管理及私人銀行業務是正確的策略。此外，新加坡受惠於金融自由，無國家風險的優勢，不但高淨值客戶之資金轉流入新加坡，連同高階菁英就業人口也持續流入，正向循環將帶動更多服務商機及商業模式產生。

匯豐私人銀行與一般財富管理彼此互相合作，引介機制的設計是讓彼此達到雙贏的關鍵因素，是值得台灣金融機構進一步參考。



團員與機構代表交流討論



致謝 HSBC George Lam, Head of Discretionary & Funds, Southeast Asia



致謝 HSBC 代表 Jeffrey Yap, Head of Investments & Wealth Solutions, Southeast Asia



致謝 HSBC Ishan Sarkar, Head of Capital Markets, Southeast Asia

參、萬方家族辦公室

一、日期與時間

112 年 11 月 21 日，09:30~11:30。

二、機構簡介

RAFFLES
FAMILY OFFICE

萬方家族辦公室成立於 2016 年，總部位於香港，在新加坡、上海、北京、臺北等多個亞洲金融中心均設有辦事處，該家族辦公室是一具備獨立性、並擁有多種資產類別的專業顧問團隊和涵蓋全球金融機構網絡的綜合性平台，致力為高資產客戶和家族提供全方位財富管理服務，為其客製化財富保存方案，協助制定合適的傳承規劃。

三、參訪內容摘要

萬方家族辦公室為客戶獨身訂製投資策略，並可為其安排獨立投資組合公司(SPC)、可變資本公司(VCC)、有限合夥基金(LPF)等三種基金架構的設立與管理。提供一站式基金設立及管理方案，全方面統籌協調基金律師、稅務師、審計師基金行政管理人、公司秘書等地三方服務商。

新加坡單一家族辦公室之最典型的架構包含兩家公司，一家為基金公司(Fund Company)，通過該公司持有各類資產，另一家為基金管理公司(Fund Management Company)，亦可稱為單一家族辦公室。基金管理公司將向基金公司提供基金管理服務。

基金公司可申請新加的稅務優惠計劃，即 13O(前稱 13R)計劃和 13U(前稱 13X)計劃，而基金管理公司則基於管理家族財富的需要，可請家族成員作為投資經理，故家族成員可以申請新加坡的工作准證(Employment Pass，簡稱 EP)並成為新加坡稅務居民。在符合既定條件的情況下，13O 和 13U 計劃對由合格新加坡基金經理管理的“認可人士”之“指定投資”所獲得的“特定收入”提供稅豁免。總體而言，稅豁免適用於大部分的收入類別，例如利息收入以及未實現價值等收益)。

另透過架構新加家族辦公室，申請人將先獲批 EP，符合資格後可申請成為新加永久居民(PR)，最後可申請成為新加公民。月薪為低於 12,000 新幣時，EP 持有人可為配偶或未滿法定歲數之子女申請家屬准證，並為父母申請長期探訪准證。家庭成員可長期在新加居住，享受國際級水準的優質教育及醫療體系。

四、結論與建議

萬方家辦於 2023 年 5 月與世界知名房地產公司合作推出「亞太房地產基金」，在重要房地產區域內進行增值型和機會型投資，為高資產客戶提供獨特的房地產投資機會，以滿足亞太地區高資產客戶對地域和資產類別多樣化的資產管理投資組合需求。

此外，萬方家辦所分享之新加坡政府為了「家族辦公室」業務推動而訂定之稅務優惠計畫(13O 及 13U)，有利於吸引高資產家族進駐，而人才流入對於新加坡金融服務業將有重大好處，其政策上的整體規劃，值得我國借鏡參考。



致謝 Raffles Family Office 代表
Jovanni Cai 蔡寒菲, Vice President, Wealth Solutions-Fund Services
Gerda Lau 劉婉珊, Director, Talent Acquisition-Southeast Asia

肆、新加坡私人銀行

一、日期與時間

112 年 11 月 21 日，14:00~15:30。

二、機構簡介



新加坡銀行（Bank of Singapore）是華僑銀行全資持有的私人銀行業務子公司，管理資產達 1,210 億美元(截至 2023 年 6 月 30 日)，總部設於新加坡，員工人數逾 2,400 名，其業務網路覆蓋全球各地，在香港、杜拜、菲律賓、馬來西亞、英國及盧森堡均設有業務據點，採用開放式架構產品平台，提供包括債券、股票、外匯、衍生性商品、結構性工具、避險/私募基金等投資產品組合，透過強大的研究實力，為客戶的理財需求，提供客製化風險基礎解決方案，且其對應的投資服務，可選擇全權委託組合、顧問管理及投資協議 24 小時的外匯交易等，另對於大額人壽保單、投資組合槓桿、房屋貸款抵押借款、企業融資等，亦有完善的服務。

華僑銀行是新加坡及東南亞地區按照資產總值計算第二大的金融服務集團，擁有穆迪 Aa1 級評級及惠譽與標準普爾 AA-評級（截至 2023 年 9 月），並連續數年獲《全球金融》雜誌評為全球最安全的 50 家銀行之一，同時在《亞洲銀行家》雜誌的評選中榮膺「新加坡最佳管理銀行」殊榮。

作為華僑銀行子公司，新加坡銀行客戶可適用華僑銀行與關係企業的全方位投資管理及商業銀行解決方案。

三、參訪內容摘要

(一)轉型私人銀行的成功關鍵

新加坡銀行原為 ING 亞洲私人銀行 (ING Asia Private Bank)，2010 年被華僑銀行收購後成立。該行分享在短短十多年的時間便能成功轉型為私人銀行的主要關鍵因素為成功的購併、招攬優秀人才、著重企業發展策略及集團合作方針。

在成功的併購及招攬優秀人才部份，華僑銀行除了在 2010 年收購 ING 亞洲私人銀行並成立新加坡銀行外，新加坡銀行於 2016 年收購巴克萊銀行在新加坡與香港的財富及投資管理業務，透過這二次的成功併購，加上積極留住 ING 亞洲私人銀行及巴克萊銀行原有的優秀人才，為新加坡銀行的私人銀行業務奠定重要的基礎。

此外，在著重企業發展策略及集團合作方針部份，該行表示在發展私人銀行產業時，非常著重於長遠的企業發展戰略及集團內部分工合作的模式，高階管理階層減少對部份短期績效的要求，轉而更重視員工對客戶及公司長遠發展的貢獻，另借重母公司華僑銀行集團的強大資源，透過集團內部的分工與合作，提供客戶更完善的全方位資產管理方案，並成功建立媲美歐美私人銀行的營運模式。

(二)重視人才的培育

作為一個以人際關係為基礎、客戶利益為中心的私人銀行產業的一員，該行高度重視員工，並視員工為最珍貴的資產，且開辦私人銀行高級文憑與私人銀行高級證書兩項專業課程，均獲得新加坡銀行與金融學院 (IBF) 認可，課程宗旨在於培養銀行家獨有的專業素質及能力，從而提供客戶專業服務。

另該行在人才的管理上，除了重視員工的福利外，發展利用大數據分析員工專長、開發全員皆可上的線上課程、集團第一與業務第二的培育架構及部門間員工互相交流 4 大特點，現階段已運用大數據技術來分析員工的專長，找出最適合員工的職位，且線上課程不侷限員工所屬部門，只要員工有心學習，便可先透過線上課程進行瞭解。

此外，要求員工將集團發展擺在第一位，若對現階段職位有不適應或不

滿意的地方，可以透過轉換部門發展的方式找出適合自己的生涯規劃，並採取針對性的培訓方式，致力提高員工的專業技能與社交能力，促進個人發展。

(三)傳承與守富

對高資產客戶而言，最希望透過私人銀行達成的目標不外是創富、守富及傳承，該行認為，發展至今，如何有效地為客戶守富並將財富傳承給下一代，是目前私人銀行客戶所重視的重中之重，其中如何透過家族辦公室及家族會議等方式，凝聚下一代的向心力及培養合格的接班人，已是目前華人地區富人的首要目標，接下來才是透過私人銀行的協助，穩健守住現有的財富；至於創富，由於高資產客戶通常都透過且精通以企業經營來累積財富，因此相較於傳承與守富而言，創富的重要性非為優先考量。



OCBC Securities (OSPL)代表 Cyrus Leong ;
Bank of Singapore 代表 Keeve Tan, Jasmin Phua,;
OCBC Financial Institutions 代表 Huang Lucas



團員與機構代表交流討論

四、結論與建議

(一)參訪過程中了解到新加坡財富管理業務發展日益蓬勃的原因及優勢：

1. 政局穩定：

俄烏戰爭尚未平息、中東以色列與哈瑪斯交火，全球地緣政治衝突升溫，加上中美關係緊張，凸顯區域安全及政府態度的重要性，新加坡政府極力保持中立，靈活斡旋於中美之間，一方面與中國保持強力貿

易，另一方面和美國維持緊密安全關係，穩定政局的優勢使其成為高資產家族首選設立管理家族資產的辦公室之地，鞏固其亞洲金融中心地位。

2. 健全法律制度

財富安全是全球高資產客戶投資的主要關切點，新加坡立法保障高資產客戶隱私權，並對違反者處以罰則，健全的法律基礎設施，使其成為全球最具競爭力的經濟體之一。

3. 政府積極招商：

新加坡自 1961 年起，以每五年或每十年配合全球局勢及經濟發展進行經濟發展規劃，並透過成立相關法定組織如經濟發展委員會、經濟發展局、裕廊管理局等，推動各項招商措施、努力吸引外資，1990 年起轉型國際化、高科技化，以金融、服務業為重心，發展國內經濟及開拓國外市場，透過有效控制及規劃市場環境，以國家資本主義的政策，塑造了一個高度自由經濟的環境，吸引國際資金加入。

4. 國際金融地位舉足輕重：

根據 2022 年全球金融中心指數，新加坡首次超前香港，位列第三名，僅次於紐約、倫敦，顯示新加坡在國際金融地位舉足輕重。新加坡雖為彈丸之地，然因地處馬六甲海峽南端出口，是馬六甲海峽的咽喉，也是東亞和南亞的交會處，為往來太平洋及印度洋之間船隻的必經樞紐，具有無可取代的絕佳戰略地位，且憑藉穩定的政經情勢、完善的基礎設施、高品質的人力資源、和諧的勞資關係，加以政府提供諸多優惠產業政策等，有效吸引高資產客戶及外國企業資金進駐。

(二)本國金融業可學習改善之處：

1. 業務面：

新加坡銀行結合華僑銀行集團，憑藉集團的全球化布局優勢與專業研究團隊，提供全方位的財富管理服務及開放式產品平台，針對客戶需求提供客製化產品或服務，相對地，臺灣在財富管理業務多元性及

產品平台多樣性、產品創新能力、數位服務能力、其他資產研究能力及全球化業務布局等稍顯不足，可積極改善，迎頭趕上。

2. 建立私人銀行服務系統化流程

為提供完善的私人銀行服務，新加坡銀行從瞭解客戶需求及目標、量身訂製解決方案、提供並執行投資方案及定期評估投資組合等作業，已建立系統化流程，臺灣私人銀行產業尚在起步階段，如何建構適合自身金融優勢的營運模式，達到滿足客戶需求及提升服務品質的目標，是為努力的方向。

3. 家族辦公室及保險經紀等異業合作

新加坡由於政治穩定、穩健的金融和科技基礎設施、多元投資環境及對企業稅務優勢等，讓家族辦公室蓬勃成長，而相關週邊產業如資產管理及保險經紀等亦發展興盛，新加坡銀行在服務高資產客戶過程中，持續透過與上述機構合作提供解決方案，除滿足客戶需求外，亦增進高資產客戶相關產業共同發展，值得臺灣金融業深思研討。



團員於 Bank of Singapore 合

致謝 Bank of Singapore 代表 Mr Keeve Tan, Managing Director for the Greater China North Asia Market

伍、利信保險顧問

一、日期與時間

112 年 11 月 21 日，15:50~17:20。

二、機構簡介



利信保險顧問有限公司(LSG)的前身為 Lombard International Singapore Pte. Ltd. 是一家領先的金融諮詢公司，專門為高淨值個人及其家庭跨境財富管理需求，提供量身定製壽險解決方案。於 2015 年在新加坡成立，當時為黑石集團(Blackstone Group)全資控股的公司，在 2023 年 2 月被萬信保險顧問（香港）有限公司(MHK Insurance Services Ltd)收購。LSG 憑藉豐富的行業專業知識，一直為客戶提供個人化的建議和定製化的保險解決方案，並以致力為客戶提供最佳服務和卓越的成果為目標。

三、參訪內容摘要

(一)LSG 介紹

LSG 身為新加坡專業的保險顧問，與全球知名保險公司合作，提供全平臺豐富而多樣性的產品線服務。目前 LSG 除新加坡外，與百慕達、香港、歐美知名保險公司合作，產品線除傳統壽險外，萬能壽險(VUL)、私募基金壽險(PPLI)類型的商品更為高資產客群所青睞，新加坡地區的宏利人壽、Swiss Life、Utmost International，百慕達地區的 Broad River、盧森堡地區的 Lombard International Assurance…等各地的保險公司皆為合作對象，LSG 站在客戶的立場，依客戶的需求選擇不同地區的保險公司。

(二)香港、新加坡、百慕達及歐美地區的比較

1. 香港地區：客群以大中華客戶為主，包含零售及高端客戶，近年以儲

蓄分紅型壽險商品為主流。香港保險商品以靈活及創新著稱，例如保單分拆、多幣別轉換，更可設有備用投保人、在一定條件下可更換被保險人等特別條款。在簽單方面原則上香港保險監管機構要求，投保人、被保人必須親自到香港簽約，近年有透過信託投保可免入境香港，係要、被保人成立信託後，由信託公司以保單申請人身份在香港代為投保，待保單生效後再取消信託，將保單轉為客戶的個人保單。

2. 美國地區：客群以本地市場及保障類型產品為主，熱門商品為指數型人壽保險（Indexed Universal Life Insurance，簡稱 IUL），繳期以分期繳為主，與香港、台灣偏好躉繳型態不同。1985 年以後之人壽保險適用美國稅局 7702 條款，嚴格區分人壽保險和投資產品，屬超過免稅額的部分需要繳交所得稅。簽單方面，大部分需要入境簽單及體檢。
3. 百慕達地區：投保年齡可高達 85 歲及私募人壽保險 PPLI 吸引國際市場及高端客戶，保單可由信託、投資公司持有為其特色，並可接受遠程線上簽單及免入境體檢。
4. 新加坡地區：客群包含本地及國際市場客戶，穩健及公開透明是新加坡的特色，高端及客制產品齊備，除倍數型傳統保單、指數型萬能壽險 IUL 外，私募壽險 PPLI、金融資產保單化更為高資產客群主流產品，在簽單方面新加坡可接受遠程線上簽單，亦可免入境體檢。

(三)構建保險組合，落實財富傳承

如何透過有效的保險組合以落實高淨值客戶的財富傳承守富、藏富及傳富目標？守富方面搭配儲蓄分紅保險、年金保險、倍數型傳統及萬能壽險(UL、IUL)做為底層，其次將金融資產(投資組合)、非金融資產(實體企業)透過資產保單化(PPLI)進而達到藏富的功用，最終透過信託、遺囑達到財產預先規劃分配，達到傳承財富的目標。

倍數壽險、萬能壽險要保人繳交保費後保險公司提供保障，投資回報大於保險成本時，現金價值增加，提供終身保障至期滿或身故賠付給受益人。反之投資回報小於保險成本時，現金價值下降，直到保單價值歸零

時，保單即失效。故投資回報扮演相當重要的角色，較佳的投資回報可提供較高的保障倍數及派息率。另一方面這也是海外的保險相較台灣的保險相對便宜、保障倍數較高的原因之一。指數型萬能壽險(IUL)通常連結 S&P500 指數，長期績效穩定，持有 20 年以上年化回報率約為 8.35%，在同等保額下，指數型萬能壽險槓桿率可達 5.69 倍，高於萬能壽險(UL)3.63 倍，更高於終身壽險的 2.25 倍，故透過高保障倍數保險，可以達到守富目標。

(四)資產保單化的財富保值與保全計畫

在分紅保單、萬能壽險商品，要保人繳付保費都是以現金、存款做為保費，而私募壽險除現金外，更可將投資組合、境外私人投資公司納入，也就是資產保單化(Private Placement Life Insurance, PPLI)，PPLI 源自於歐洲，主要的目的是為了解決移動的簡易性及簡化傳承的複雜性，又稱私人定制壽險、私募壽險，其本質為投資相連壽險(VUL)，但實際的應用是個人及家族的頂層架構及方案，藉由保險的優勢及框架將客戶持有的資產保單化，用可用於資產隔離、稅務籌畫及財富傳承。

私人定制壽險的投保人可以是個人、信託或是私人投資公司(PIC)，被保險人可以是具備可保利益的股東，而受益人是由投保人指定且可隨時變更，可包含非法定受益人或是備用信託，避免繼承爭議。客戶(投保人)以私人投資公司(PIC)股權或現金支付保費給保險公司，由保險公司核發私人定制壽險保單，此時資產擁有人變更為保險公司，客戶身份由股權擁有者轉換為保單擁有者，並保留控制權不變，達到資產保單化的財富規劃與傳承架構。

資產保單化後的好處如下：

1. 資產保全：所有權改變，實現經營風險及債務的隔離。避免銀行帳戶遭到凍結。
2. CRS 申報簡單：申報主體為保險公司，每年只需申報保單持有人和保單價值。

3. 資產隱私：無需申報受益人，無需申報保單持有的資產細項，只需披露保單現金價值。
4. 稅務籌劃遞延：資產增值視為保單價值的增加，暫無資產增值稅實現所得稅遞延效果。

避免冗長遺產認證程序：保單最多可以有 multiple 受保人，只要有一名受保人在世則無需給付，保單可繼續有效，保單持有人可以使用資產，或以部分解約方式提取資產。若受保人身故，保單將直接分配給受益人，避免遺產認證的冗長程序。

四、結論與建議

- (一) 國外保險商品可變更被保險人、開放遠程投保、免入境體檢等措施，靈活度與創新確實可做為台灣借鏡。隨著疫情改變人們生活型態，加上金融科技持續發展，金管會亦於 2021 年 11 月正式開放壽險業遠距投保商品，甚至開放如全球人壽等壽險公司的境外遠距投保，實屬壽險數位轉型突破，可預見未來台灣的保險市場及商品也將更多元、更靈活。
- (二) 國外保險商品訴求保費相對較台灣便宜、高保障倍數，但高保障可能為投資相連萬能壽險，保戶仍須承擔投資風險，仍時有投保糾紛出現。近年台灣保險商品趨勢自傳統型養老險、利率變動型保險逐漸往高保障利變壽險、投資型保單發展，隨著 ETF 盛行及高齡社會環境，民眾在投資型保單標的可慎選納入 ETF 取代自選基金標的，以降低投資波動度及保單持有總成本，同時金融保險業者，亦應更強化銷售流程的控管，避免誇大保障倍數及投資績效而枉顧客戶權益。
- (三) 國外私人定制壽險、資產保單化 PPLI 提供高淨值客戶做為家族資產保全、財富傳承的工具之一，台灣目前尚無 PPLI 制度，家族信託/家族辦公室在台灣逐漸為高淨值客戶重視並形成趨勢中，台灣的信託法規及架構因而不斷開放與演進中，保險具有指定受益人、保險給付快速不用等待冗長遺產稅核定完稅過程等優勢，保險與信託的結合可提供更全面且符

合客戶資產保全與傳承需求，故資產保單化或可做為台灣保險發展的方向之一。



致謝 LSG 代表 Shaun Chang(張哲彰), Chief Executive Officer



致謝 LSG, Victor Chen(陳湧怡), Director

陸、施羅德投資管理

一、日期與時間

112 年 11 月 22 日，9:30~11:30。

二、機構簡介

Schroders

施羅德投資集團（英語：Schroders plc）是英國一家資產管理公司，總部位於倫敦。其股份在倫敦證券交易所上市，更成為富時 100 指數成份股。主要提供客戶投資企業、保險公司、本地及公眾認可的慈善機構、保本基金、

高增值及零售等。目前在 26 個國家設有 35 個辦事處，遍滿全球。主要營業範圍是英國、歐洲、美國、日本等長期性資產管理服務，以及快速增值的新興市場，如中東、亞太及拉丁美洲等。

施羅德提供以投資為主導的財富管理服務，在多託管和開放架構平台上量身定制客戶建議。這種方法加上專業知識的支持，增強了顧問與客戶間信賴合作的緊密度。

資產和財富管理是施羅德著重的業務，同時施羅德強調目標與客戶的目標完全一致—創造長期價值，幫助客戶滿足未來的財務需求。施羅德代表世界各地的機構和散戶投資者、金融機構和高淨值客戶目前負責 8,871 億美元的投資，投資領域包括股票、固定收益、多元資產、另類投資和房地產等等。

三、參訪內容摘要

(一)一家跨越全球為客戶服務的組織

在公司層面，施羅德的資產接近 9 億美元，根據市場波動，該數字可能會略有變化，從財富管理的角度來看，財富管理部門的資產大約是集團資產的 12 到 13%。因此，就施羅德的財富管理業務而言，大約有 1,200 億美元的資產。所以施羅德財富管理小組相對於全球的其他部門來說是比較小的，主要聚焦點在於投資，這也是施羅德財富管理的主要方向。是一家注重投資的公司，專注於全球投資資源的管理。至於其他方面，廣泛而言，施羅德涵蓋了所有資產類別，無論是公開市場資產還是私人市場資產，包括股票、固定收益，以及私人市場活動。

(二)無與倫比的亞洲業務版圖：在亞洲已有超過 50 年的建立業務歷史

施羅德在亞洲的承諾和足跡，其中包括機構投資管理業務和財富管理業務。從財富管理的角度來看，施羅德的團隊位於新加坡，大約有 60 人。所以是一個小而敏捷的團隊，但這正是施羅德為客戶提供服務的重點所在。施羅德非常注重投資，專注於與客戶的交流質量和一致性。除了新加坡外，倫敦和瑞士都設有財富管理部門。因此，客戶可以在這些市場上與

施羅德財富管理建立關係。

(三)施羅德的不同之處

施羅德希望成為獨立的顧問，可以真正對客戶的利益進行最佳的規劃。從牌照和監管的角度來看，施羅德在新加坡擁有一個商業銀行牌照。因此，施羅德是與投資管理業務分開的獨立實體法人。有點像一家銀行，施羅德是商業銀行的許可證，但施羅德認為在非常高的層次上，一般銀行業務不是財富管理的核心功能，而是專注於為客戶提供投資管理和投資方面的服務。

(四)多保管人方法及 EAM 財富顧問模式

施羅德認為 EAM（財富管理）的世界正在成長。由於平台的獨特性，需求越來越強烈。從客戶回饋來看，客戶習慣於與機構交流，無論是銀行機構還是投資管理機構，客戶對與大型機構合作感到舒適。然而，隨著 EAM 的世界不斷擴大，越來越多的客戶正在尋找一種更加個性化的管理資產的方法。他們希望有一個平台，可以為他們提供量身定制的解決方案和個性化的關注，這就是 EAM 的作用。EAM 提供了一種更加精品化的服務，客戶可以與一個專業團隊合作，他們了解客戶的獨特需求，並為他們提供定制的投資策略。這種個性化的方法越來越受歡迎，相信它將繼續推動 EAM 的世界增長。

因此，與施羅德合作的機構可以享有 EAM 的靈活性，例如：可以與任何托管人預訂資產、可以輕鬆滿足客戶的需求，讓他們感到更加舒適和滿意。施羅德認為自己是獨立的顧問，可以更好地符合規定與客戶要求。這個開放式架構平台，在施羅德內部尋找最好的方案，同時也在外部市場尋找可用的解決方案。因此，這個平台是開放的。施羅德可以在市場上與所有主要對手方註冊資產，或者客戶可以將資產註冊在當地的私人銀行或全球私人銀行。

(五)高層次財富管理增長：超高資產 / 家族辦公室方案的業務基礎

施羅德認為由於市場的動態，將那些 1 億美元以下的家族辦公室視為仍

在經營其公司並為其家族成員設立辦公室的企業。而這些家族成員還有時間和精力投入到其商業事務中。因此，他們需要一個能夠提供專業投資資源和專業知識的家族辦公室，以幫助他們有效地管理他們的財富，同時專注於其核心業務運營。這就是我們看到的增值機會，可以幫助這些家族實現其財務目標。隨著這些家族辦公室的成長和發展，他們可能最終會進入更高的 AUM 等級，但就目前而言，施羅德認為 1 億美元以下的市場是可以產生最大影響並幫助家族長期建立和保護財富的地方。

施羅德的定位始終是客戶的支持、補充投資資源。因此，在家族辦公室的背景下，客戶可能有內部的投資資源，並聘請專業人員進入家族辦公室。當然，家族成員也可能在家族辦公室工作。因此，施羅德定位自己是投資經理活動辦公室，可以向客戶提供這類戰略或宏觀建議、可以利用集團內部現有的基礎設施做投資管理、可以提供很多效率和訪問很多關係，將這些交給客戶。

四、結論與建議

(一) 家族辦公室的主體存在多種模式，包括私人銀行、會計師事務所等。然而，施羅德卻是以「投資」為家族辦公室的主體，這樣的模式在台灣的證券業是否適用，需要考慮多方面的因素。

首先，台灣證券業發展狀況和市場需求是首要的考量因素。如果台灣的超高淨值客戶和家族辦公室對專業的投資管理有著強烈需求，那麼以投資為主體的模式可能是可行的。施羅德提到的家族辦公室模式注重超高資產客戶的投資合作夥伴角色，這種角色定位是否符合台灣市場的需求，需進一步評估。

其次，政府政策和法規環境也是影響模式適用性的因素。台灣的法規體系和政策對於家族辦公室的運作可能存在差異，需要確保施羅德的模式在法規框架下能夠順利實行。另外，提到的 VCC(可變資本公司)是新加坡特有的架構，如果這種結構在台灣也有相應的法律支持和市場需求，

則施羅德的模式可能更容易適應當地環境。

總的來說，施羅德的家族辦公室模式是否適用於台灣的證券業，需綜合考慮當地市場情況、法規環境和客戶需求，進行更深入的分析 and 調查。

(二)施羅德的多保管人方法以及 EAM 財富顧問模式顯示，高淨值人士越來越關注影響力投資和可持續性議題。根據施羅德的觀察，客戶對個性化、透明度和合規性的需求不斷增加，並尋求更具社會責任感的投資方式。在台灣的現況方面，施羅德未提及具體台灣客戶的情況。然而，全球趨勢顯示高淨值人士對社會責任投資的關注逐漸提升。台灣的客戶是否重視此議題可能取決於當地的社會價值觀和投資環境。現今，可持續性議題在全球範圍內受到廣泛關注，台灣未來是否追隨這一趨勢，需視當地社會、經濟環境的發展而定。

(三)施羅德對未來市場的觀點顯示他們看好家族辦公室在新加坡的增長潛力。隨著新加坡成為家族辦公室的首選目的地，施羅德強調了市場的動態性，特別是在低於 10 億美元資產管理範圍內，認為這是當前業務可以產生最大影響的地方。他們將自己定位為客戶的投資夥伴，提供專業知識和資源，並著重於技術和創新解決方案的應用。此外，施羅德看到了跨代財富傳承的趨勢，認為現今高淨值個人希望將財富傳給下一代，這提供了一個重要的業務機會。差異化方面，他們強調了自身作為家族辦公室客戶的投資夥伴，專注於投資，同時採用 AI 科技工具如 Genie，以提高效率。總的來說，施羅德在新加坡家族辦公室領域看到了強大的需求，並且通過不同層面的差異化和技術應用，致力於滿足這個市場的不斷增長的需求。



致謝 Singapore Schroders ,Richard Lewis,Managing Director, Wealth



致謝 Singapore Schroders 代表 ,Chin Szu Yi, Head of Wealth and Product

柒、安盛投資管理

一、日期與時間

112 年 11 月 22 日，14:00~15:00。

二、機構簡介



安盛投資管理 (AXA Investment Managers，以下稱 AXAIM) 是一家全球投資管理公司，1994 年由安盛集團成立，資產管理規模達 9,130 億美元，全球設有 22 個辦事處，超過 2,600 名員工，服務逾 9,300 萬名客戶。當全球面

臨氣候變遷及天然資源稀缺等問題時，責任型投資當道，AXA IM 是責任型投資的先驅，將 ESG 納入投資流程，呼應聯合國 SDG，結合影響力投資策略，尋找收益穩健且惠及地球與人類的投資機會，積極對可持續經營、創新或轉型的企業作影響力投資，有助實現固定長期的可持續增長回報。

三、參訪內容摘要

(一) AXA IM, a global leader in responsible investing

AXA IM 具逾 20 年責任型投資經驗，是淨零資產管理倡議創始成員之一，超過 65% 的資產符合「淨零」規範，其傳統核心資產涵蓋股票、固定收益和多元資產投資，納入 ESG 和可持續發展標準策略，將 ESG 充分整合至投資流程中，充分展現組織使命，旨在協助客戶透過投資為氣候變化等全球議題出一分力。

AXA IM 影響力投資策略結合獨有的影響力方法及 ESG 研究與評分評估投資標的，剔除參與煙草生產的公司，剔除參與研發、生產、維護或銷售白磷武器的公司，剔除面臨嚴重爭議或違反國際勞工組織公約或聯合國全球契約工商與人權準則的公司，剔除 ESG 評級低於 1.43 的公司。

(二) AXA WF ACT Factors –Climate Equity fund

為達 2050 淨零碳排目標，AXA 推出「全球氣候基金(Climate Equity fund)」，前十大持股公司為 First Solar、EDP Renovaveis、SMA Solar Technology、Vestas Wind Systems、Procter & Gamble、Itron、Acciona Energias Renovables、PepsiCo、Neoen 及 Visa，是一符合《巴黎氣候協定》目標的全球多元化投資組合，利用專有的質化、影響和系統分析，以碳補償合約支持減排專案，減少碳排放的投資風險，透過結合低碳經濟與氣候解決投資方案，投資符合淨零轉型途徑的公司。

(三) AXA IM's Net Zero framework

AXA IM 的淨零轉型架構，旨在用以分析評估欲投資標的之轉型路徑，由其 ESG & Impact 分析師對公司進行質化深度分析，參考公司外部財務

報告、KPI、會議和公開訊息；而對於沒有質化資料的公司則採取系統性分析。

(四) Machine Learning in Factor Investing

AXAIM 運用機器學習開發神經網路(neural network)模型，是一種人工智慧，神經網路可使電腦在人類有限協助下做出智慧的決策，這是因為電腦可以學習建立非線性模型，用以解讀判斷複雜的輸入與輸出資料間的關係，AXAIM 透過提供 30 年來全球股票數據的歷史資料訓練神經網路進行預測，建立一種可讓電腦用來從錯誤中學習並持續改善的適應型系統，當時成功靠 AI 選股避免兩檔即將破產的地區銀行(Signature Bank 及 SVB Financial Group)。

四、結論與建議

- (一)依據安盛全球投資分析及市場觀察，全球經濟增長持續放緩，預計在 2024 年下半年開始恢復，整體通膨將放緩，經濟成長將維持核心經濟更加穩固，央行收緊貨幣政策的時間較長。對非投資等級領域及主題基金而言，未來是充滿挑戰的一年，大多數投資組合仍未反彈或表現欠佳，整體市場仍青睞高股息產品，包括高息交易所買賣基金。
- (二)安盛投資管理長期致力於將責任投資原則融入公司之經營理念與核心價值，可持續投資策略作為安盛投資管理核心業務部責任型投資的先鋒，已達到了 SFDR 條例第 9 條的規定。相關策略旨在協助客戶集中於以人類和地球為主的特定可持續發展目標，如不平等和氣候變化。安盛投資管理的大部份管理資產將環境、社會及管治(ESG)分析及量化評分納入投資流程，並採用我們的核心剔除政策。我們認為，此舉有助辨別全球經濟中主要可持續發展趨勢相關的風險及機會，從而為客戶創造價值。將投資結合永續將是我國企業最好的學習標竿。



團員於 AXA Investment Managers 合影

致謝 AXA Investment Managers
代表 Ms. Marilyn Wang, Director,
Private Banks Singapore

捌、瑞士百達財富管理

一、日期與時間

112 年 11 月 22 日，15:40~17:00。

二、機構簡介



瑞士百達是一家以投資為主導的服務公司，提供財富管理、資產管理及相關服務。不從事投資銀行業務，亦不提供商業貸款。總資產管理及託管規模達 6320 億瑞士法郎，全球超過 5300 位員工。瑞士百達集團總部位於瑞士日內瓦，業務遍佈全球 30 個金融中心。在亞洲地區，於東京、香港、新加坡、大阪、台北和上海設有辦事處。具備全球視野，為全球大型退休基金、金融機構、主權財富基金、中介機構及其客戶提供專業的投資服務。穆迪的評級為 Aa2，惠譽評級為「AA-」，展望穩定。

三、參訪內容摘要

(一)全球總經展望和資產配置(Macro & Asset Class View)

1. 美國：今年第三季消費和政府支出依然強勁，但是預期第四季會有顯著回落，因為預計民生需求和購屋需求會減少，2024年GDP成長率小幅成長0.40%。儘管通膨速度減緩中，但是我們預期今年不會再降息，至2024年中期較有機會。
2. 中國：房地產相關產業等適度復甦中，中國政府政策支持、新公債發行加大經濟景氣回升。
3. 台灣和韓國：儘管半導體產業依然在谷底，但是預計下一季將開始復甦。
4. 印度：經濟成長持穩向上，預計成長力度繼續維持。
5. 固定收益：看好美國公債和全球投資等級美元債券，尤其2-10年天期的公債提供吸引人的收益率和有限期限的風險。只要通膨得到控制並且未來經濟衰退溫和，投資級信貸持續具吸引力。目前遠高於6%的收益率繼續使期限相對較短的美國投資等級債券（期限一到五年）看起來很有吸引力；另我們正面看待亞洲投資等級債券，但對負面看待亞洲高收益債。
6. 股市：整體而言減持股票。減持美股；正面看待中國；中立看待香港、台灣、印度和東南亞；負面看待南韓。
7. 油價：我們預期油價在每桶80-100美金震盪。
8. 黃金：我們維持加碼黃金。除了地緣政治擔憂帶來的短期提振金價之外，對財政前景惡化的擔憂（尤其是美國的財政前景，加上央行的強勁買盤）提升對貴金屬中期展望。

(二)投資方案(Investment Solutions)

1. 全權委託(Discretionary Mandates): 瑞士百達全球有150個投資專家，其中40人在亞洲，亞洲有10位經理管理人和分析師，瑞士百達全權

委託提供多重資產策略、股票策略和固定收益策略。多重資產全委是百達長期資本保值和成長的旗艦解決方案。客戶如有客製化需求，除可完全授權百達投資辦公室 (PIO)全權投資外，有些家族辦公室，會自己設定投資委員會，透過信託管理(GFM)委託。

2. 新加坡房地產投資信託(Singapore REITs)：新加坡是具有競爭力的金融中心及通往東協供應鏈的門戶。新加坡 REITs 受監管良好，資產規模達 1000 億新幣，目前新加坡 REITs 的殖利率約 7%，股價淨值比 0.8x 多，元且跨國分布的資產類別，使得新加坡 REITs 長期以來能穩定的獲利。現階段當利率見頂後，將使得 REITs 的財務成本有更清晰的展望、也會增加 REITs 的獲利和利息派發能見度。
3. 人工智能(Artificial Intelligence)：利用人工智能推出主動管理主題式股票投資組合，比如 1997 年即成立的百達數碼(Digital)基金，將其最少三分之二的總資產投資於在通訊業使用數碼技術以提供互動服務或與互動服務有關的產品的公司；2015 年成立的百達機器人科技(Robotics)基金，該基金投資於處於前沿的公司技術創新。在工業自動化領域，企業打造新一代智慧機器人來支援工業流程。

(三)另類投資-私募股權

瑞士百達自 1989 年成立第一檔私募股票投資，迄今已有 254 億美元資產規模，投資報酬率達 20.1%，每年超過 650 場 GP 會議，每年 20-25 個基金投資、每年 15-20 共同投資項目。



團員與機構代表交流討論

四、結論與建議

- (一)瑞士百達的策略能力在發展全球主題投資。一系列的主動投資策略，專注發展主題股票、另類投資、新興市場與多重資產等策略。擅長洞察總體趨勢，早在 1995 年率先推出首檔主題基金，為全世界主題投資的先驅。身為一家策略多元的資產管理公司，關注客戶需求並提供開創性的策略，竭力追求卓越成為客戶首選的投資夥伴。
- (二)與哥本哈根未來研究所共同找出多項長期大趨勢 (Megatrend)，包含網路經濟、永續發展、非實體化、關注健康等議題。所謂的大趨勢代表的是人類生活方式的長期變遷，帶來數十年的變化，在大趨勢交會之下，會衍生出不同投資主題，例如：智慧城市、機器人科技、水資源、生物科技等。每個大趨勢也都代表當前人類社會面臨的挑戰，而主題投資就是找到可以解決這些問題的企業。
- (三)瑞士百達深信環境、社會和公司治理 (ESG)，有助於為客戶作出更佳的長遠投資決定。數十年來，永續發展主導其的核心思維，致力確保客戶的財富長遠累積，以未來世代的利益為依歸，把 ESG 理念融入投資流程，從而提升報酬及／或降低風險。
- (四)近年來，私募股權(PE)投資項目對於高資產客戶相當具吸引力，而百達私募股權資產管理規模近十年來逐年增長 10 億美元，2005 年至 2019 年，PE 投資表現均超過往年紀錄，因此，百達集團發展與管理 PE 的實務經驗，可供國內參考。



本團團長李淑芬處長、副團長永豐金證券林艾倫副總及證基會林志光副主任與 Bank Pictet & Cie(Asia)Ltd 代表：An Hui Ling(安慧玲), Managing Director；Evelyn Yeo(楊宛琪), Deputy Chief Executive Office, Head of Asia Investments；Ong Soo Ling (王淑玲), Managing Director, Head of Investment Specialist；Karen Tan (陳慧京), Head of Investment Solutions & Managed Solutions Asia；Goh Hui Yang(吳慧賢), Head of Alternative