

■大新銀行特設VIP銀行客戶專用櫃位，為尊貴客戶處理私人財富事宜。

本港私人財富管理(Private Wealth Management)戶口需求與日俱增，而本港各大銀行近年亦積極強化旗下高資產值客戶的私人財富管理戶口服務，入場門檻100萬元，現時服務更借力人工智能(AI)技術，積極吸納高端客群。

圖/文：康志強

■星展豐盛理財中心圓柱形設計獨特，提升銀行客戶體驗。

專業財管戶口需求殷
入場門檻100萬元

銀行搶高資產值豪客

VIP 銀行服務
BANKING

■大新銀行張浩欣表示，該行的財富管理服务聚焦高資產值客戶層。

DBS

■星展香港關家敏表示，豐盛理財客戶可獲得專屬理財方案、信心投資產品等服務。

大新銀行總經理兼

財富管理處副主

管張浩欣表示，儘管去年投資市場比較波動，但高資產值客戶仍然積極部署理財增值。截至2025年底，大新銀行集團的淨服務費及佣金收入按年錄得接近三成增長，而來自高資產值客戶的財富管理佣金收入更錄得近八成增幅，該客戶群的人數亦按年上升超過三成，反映高資產值客戶對專業財富管理服務的需求持續殷切。

為迎合高資產值客戶對投資產品的需求，該行致力為高資產值客戶提供具靈活性、入場門檻較低的投資產品，協助他們把握不同市況下的市場機遇。除傳統的股票、債券及基金投資服務外，近年亦積極拓展結構性投資產品的種類。目前，相關產品已涵蓋以股票、外匯、利率及基金等作為掛鉤資產，並提供多元化的投資結構選項，包括看好、看淡、區間波動、保本及定期派息等，以配合不同高資產值客戶對市場走勢的觀點及風險取向，讓客戶能更靈活地構建多元化且具針對性的投資方案。

「在美伊戰事局勢持續不明朗的環境下，高資產值客戶尤其需要全面且具前瞻性的財富管理服務，以便在把握市場機遇的同時有效管理風險。」為此，大新VIP銀行服務致力借助AI智能技術，適時向客戶推送其關心的市場資訊，並配合專業財富管理團隊的市場分析及洞察，協助客戶在瞬息萬變

的投資環境中穩步前行，實現長遠財富目標。

大新VIP銀行服務助客深度理財

觀乎本港高資產值客戶對財富管理服務的需求持續強勁，張浩欣指，該客戶層將成為該行業務的發展重心，除透過上述VIP銀行服務提供一站式的產品及服務配套外，該行亦特為高資產值客戶配對專屬投資顧問專家，以提供更貼身及具深度的理財服務，並期望相關財富管理佣金收入可錄得雙位數增長。

至於大新VIP銀行服務入場門檻方面，她表示，大新VIP銀行服務資產要求為100萬元，並致力提供高科技、高關顧的財富管理服務，以嶄新數碼科技結合專業財富管理團隊協助客戶發掘和掌握市場機遇，並配合全面多元的財富管理方案，助客戶更有信心地實踐理想。

另外，她透露，踏入2026年，大新銀行正式推出全新VIP銀行服務品牌推广——「智策·新機遇」，全面彰顯大新在數碼理財、專業顧問支援及財富管理服務方面的實力，並進一步深化與客戶的長期夥伴關係，攜手把握未來的理財機遇。而在未來，該行計劃於香港核心地帶增設財富管理中心，為大新VIP銀行服務客戶提供更便利及更具質感的理財空間，帶來耳目一新的財富管理體

驗。新設的財富管理中心將有助該行深化與現有高資產值客戶的關係，同時吸納市場上的高端客群，進一步鞏固大新銀行在本港財富管理業的定位與競爭力。

豐盛理財享無國界金融服務

另一家提供高端個人理財戶口的星展銀行，旗下的星展豐盛理財客戶戶口的最低要求同樣為港元存款100萬元。而星展豐盛理財服務要求連續三個月平均個人理財金額達100萬元。客戶可獲得專屬理財方案、信心投資產品，並享有跨國分行優惠。

星展香港區零售銀行業務及財富管理業務規劃、客戶策略及產業生態系統主管關家敏表示，在全球金融市場波動不定的當下，高淨值客戶對財富管理的追求，已從單純的資產增值，變成對安全性、跨境便利性及全

方位生活品味的綜合考慮。作為星展豐盛理財客戶，客戶可盡享貫穿新加坡、中國、中國香港、中國台灣、印度和印尼的亞洲網絡優勢，包括在整個網絡中均享星展豐盛理財的身份認可，享有無國界的金融服務。

隨着數碼金融深度普及，傳統分行的角色正經歷一場深刻變革。關家敏指出，透過智能開戶與智能預約等數碼工具，客戶到訪分行時能享受更高效、更有深度的交流。同時，財富管理團隊亦善用數據和人工智能提升智能諮詢體驗，為客戶提供度身訂造的個人化財富管理建議。

另外，星展香港宣布，將於今年第三季在尖沙咀彌敦道金域假日酒店開設九龍區首間旗艦級星展豐盛理財中心，將成為星展香港第二間旗艦中心，為富裕客戶提供金融服務。

銀行吸納跨境理財客戶

渣打銀行(香港)在早前的「五一」黃金周期間加大力度吸納內地高端客戶，透過延長分行營業時間、提供高達5萬元的跨境理財客戶專屬禮遇。

渣打香港高端客群及零售銀行網絡主管羅倩兒表示，「渣打銀行致力為高端客

戶提供度身訂造的理財服務及獨一無二的體驗。而客戶對跨境理財服務的需求殷切，去年5月，全新優先私人理財及優先理財客戶人數按年增長達雙位數，可見客戶在觀光購物的同時亦不忘進行財富管理。」