

# 港成配置首選地 逾九成家辦已投資

## 金融學院報告揭示香港家辦行業增長強勁 深耕多元領域

金融學院轄下香港貨幣及金融研究中心昨發表報告指，調查顯示，高達91%受訪家辦業界持份者表示已在港投資，他們對香港市場的信心主要來自完善監管架構、資本自由流動、成熟金融市場及具競爭力的稅制，活躍的IPO市場也對家辦發展起到推動作用。報告同時認為，香港家辦行業增長動力強勁，除傳統財富管理外，對慈善事業、影響力投資及風險管控策略的需求日益增加，將成新增長點。

●香港文匯報記者 曾業俊



●金融學院題為《超越財富：透過慈善、影響力投資及風險管理推動香港家辦生態圈發展》報告顯示，高達九成受訪者表示已在港投資。圖為維港景觀。資料圖片



●馮殷諾（左）認為，香港只要做好自己優勢，完善家辦生態圈並積極培育人才，家辦自然紛至沓來。旁為香港貨幣及金融研究中心主管衛頌鈞。香港文匯報記者郭木又攝

是次有關香港家辦生態圈發展的報告，基於對101個受訪機構及35位業界人士訪談，81%受訪者管理淨資產達5,000萬美元或以上，當中44%投資組合規模逾10億美元。絕大多數受訪者居住在香港，他們的財富來源主要來自香港，同時也來自中國內地及整個亞太地區。受訪者對投資本港的意慾強勁，高達91%受訪者表示已在港投資，反映香港被廣泛視為家辦重要投資目的地。

受訪者認為香港核心競爭力在於擁有獨特優勢，包括擁有優良的監管與法律架構、資本自由流動、具競爭力的稅制、高質素的專業服務界別，以及香港的地理優勢進一步加強作為中國內地的門戶，讓富裕家族得以掌握亞洲市場動態，並獲得亞洲乃至全球的專屬投資機遇。

### 兩年之間 單一家辦數增逾25%

報告引述投資署數據指，截至2025年底，香港已有超過3,380間單一家辦投入運作，較兩年前增加約680間或逾25%，顯示本港家辦生態系統持續蓬勃發展。調查結果顯示，家辦對風險管理的需求殷切。受訪者普遍涉足投資及資產管理、專業顧問，以及風險管理服務，他們認為香港備受青睞的原因

之一，在於能夠供應具競爭力的風險管理產品和服務。報告預期家辦在香港購買風險管理產品及服務的需求將日益趨升，預計未來3年，購買投資風險產品的比例將由54%升至78%，非投資風險產品（如保險產品類別）則由43%升至61%。在選擇此類產品時，家辦主要考慮因素包括服務提供者及其產品的聲譽、具備優勢的風險調整後回報潛力，以及產品特徵的多元化與質素。

問及最近中東戰火會否驅使更多家辦遷來香港，金融學院行政總裁兼香港貨幣及金融研究中心執行董事馮殷諾指出，許多家辦在考慮其營運地點、拓展投資範圍或擴大業務版圖時，通常會作中長線考慮，當中或會受一兩件突發事件影響，但整體而言，家辦需要考量的是目標平台本身。相信香港只要做好自己優勢，完善本港家辦生態圈並積極培育人才，家辦自然紛至沓來。

馮殷諾指出，在極為複雜的外圍環境中，對家辦而言最重要的是風險管理。香港作為國際金融中心擁有的獨特優勢，以及多年來維持金融穩定，皆為家辦在港設立業務提供誘因。特區政府歡迎來自世界各地的家辦，上周政府宣布放寬家辦的稅務優惠，並提供強大支援吸引家辦來港落地，在金融市

場、資本市場、項目投資方面都為家辦投資者提供穩健、完善及可靠的平台。再者，香港有非常完善的專業服務及產品設計的人才，幫助這些家辦管理風險，為他們提供全面的產品和服務選擇。

馮殷諾還提到，過去幾年，香港IPO市場異常活躍，這反映了外國投資者對香港金融及IPO平台的信任，強勁的IPO儲備為家辦拓展在港業務和投資機會提供巨大助力，這無疑對本港家辦領域的成長起到重要推動作用。

### 需求巨大 相關專才存缺口

至於人才供應及發展方面，報告指83%受訪者表示現時本港的家辦人才資源足以應付日常營運所需，惟部分受訪者在招聘具備家辦專門技能的人才方面仍面對各種挑戰。家辦招聘的核心技能包括投資、稅務、營運、法律及風險管理，對家族治理、創新及科技等專業技能的需求亦持續上升。馮殷諾指出，近年政府積極推動家辦行業發展，行業協會及大專院校都開始舉辦相關課程，包括收費課程及業界自己推動的培訓課程。過去研究發現，香港的金專專業人才在自己技能提升方面比其他金融中心更積極，讓家辦更有信心在港發展業務。

### 家辦生態圈調查結果摘要

#### 1. 香港作為家辦投資首選地

●資金實力厚：81%受訪家辦管理資產逾5,000萬美元，當中44%更超10億美元。

●投資意慾強：香港被廣泛視為家辦重要投資目的地，91%受訪者已在香港投資。

●獨特優勢：監管法治佳、資金自由、具競爭力的稅制、高素質的專業服務界別；地理優勢亦能讓家族有效掌握亞洲市場動態，並作為進入內地的門戶。

#### 2. 投資趨勢：從傳統資產走向多元化及社會影響力投資

●配置多元：股票（91%）及固收（79%）仍為主導，惟未來三年，34%受訪者擬增持私人市場投資配置。

●私人社會投資（慈善事業及影響力投資）崛起：計劃參與慈善事業比例由45%升至64%；影響力投資由30%升至43%。

●風險管理需求殷切：料在港購買風險管理產品及服務的需求將日益趨升，選擇重服務商聲譽、回報潛力及產品多元。

#### 3. 人才供應與發展

●平穩中帶有挑戰：83%受訪者指現有人才能應付日常所需。惟部分受訪者表示招聘過程中缺乏家辦專屬技能，且各地爭奪人才激烈。

●專才需求：核心技能包括投資、稅務、營運、法律、風險管理；對家族治理及創新科技專業技能需求增。

整理：香港文匯報記者 孫曉旭

### 優化香港家辦生態圈多項建議

#### 鞏固並強化優勢：

●善用大灣區生態圈，吸引家族以港為「家」；

●加強諮詢服務及擴展另類資產生態圈，鞏固財富管理中心地位。

#### 推進私人社會投資生態圈發展：

●鼓勵家辦參與公私營合作及融合融資，開拓影響力投資項目；

●配合穩健風險管理，引領新一代有使命感的財富管理。

#### 人才能力建設：

●與教育界及業界合作，設標準化職業架構；

●推行導師計劃，吸引新一代人才，支持家辦專業化及制度化。

#### 建立協作網絡：

●深化家辦及行業協會合作，促進資訊共享、最佳實務交流及跨境投資機遇，推動行業發展。

整理：香港文匯報記者 孫曉旭

## 港稅制簡單兼低稅 成爭奪家辦「利器」

特稿

在全球地緣政治緊張、稅務改革加速及超高淨值人士財富重組浪潮下，香港、新加坡、瑞士及阿聯酋正展開激烈的資金爭奪戰，力搶全球家族辦公室落戶當地。最新數據顯示，香港單一家辦數量於2025年底超過3,380間；新加坡家辦數目突破2,000間；瑞士作為傳統離岸財富管理始創地仍穩守歐洲陣地；迪拜有零稅優勢及中東—非洲橋樑堡優勢，現正被中東戰火拖累。香港能吸引家辦落戶，除了對完善監管架構、資本自由流動、成熟金融市場及具競爭力的稅制，更重要的是在地緣政治日趨複雜背景下，背靠內地的穩定環境令香港更加誘人。

### 最大優勢為「背靠內地」

家族辦公室作為「超級富豪的私人管家」不僅管理數以億計資產，更成為各地金融生態的核心引擎。香港的最大優勢在於「背靠內地、連接全球」的獨特定位，資產管理規模穩居亞洲前列。調查顯示，家辦對香港的信心源於完善監管架構、資本自由流動、成熟金融市場及具競爭力的

稅制。在地緣政治日趨複雜的背景下，這些基礎要素顯得尤為重要。香港IPO及二級市場交易極其活躍，成熟資本市場及稅務效率更廣受市場認可。在近年重要交流活動上已印證香港成為進軍中國內地前沿科技領域的戰略門戶，特別是在人工智能、半導體、先進生物科技及量子計算等領域。對希望分享中國創新紅利的全球家族而言，香港是不可替代的橋樑堡。

稅收政策方面，香港維持簡單低稅制並提供針對性家辦利得稅豁免，無需預先審批或強制本地投資比例，彈性遠高於競爭對手。分析認為，這正是香港近年在家辦數量超越新加坡的重要原因。

新加坡憑藉穩定的法律制度及深耕東南亞市場，定位為東盟財富管理中心，專注私人財富的安全保存與專業管理。作為亞洲金融科技友好型樞紐，新加坡持續推出稅務激勵計劃，包括Section 130及13U等多項基金稅務豁免方案。2024年10月起，這些計劃延長至2029年底，並於2025年調整最低資產管理規模（AUM）要求（130由2,000萬新元升至2,500萬新元）、本地

業務開支及聘用投資專業人士門檻，強調「實質經濟貢獻」而非純粹控股結構。但與香港相比，其要求較嚴格的本地資產配置及分級開支標準，令部分亞洲富豪傾向選擇香港。

### 地緣風險促資金流出瑞士迪拜

瑞士作為全球離岸財富管理的「鼻祖」，擁有逾百年歷史底蘊及高度穩定的法律與銀行體系，私隱保護冠絕全球。然而，近期歐洲政局不穩及銀行業波動，導致部分資金外流至亞洲。據瑞士單一家族辦公室協會的估計，單一家族辦公室的淨資產超過6,000億瑞士法郎，但稅率相對亞洲較高，加上政治風險及地緣多元化需求上升，部分歐洲家族開始將配置重心轉向亞洲或中東。

迪拜則以「零個人所得稅」及與新興市場（中東、非洲）的緊密聯繫為最大賣點，定位為國際互聯投資樞紐。2025年UAE企業稅雖正式引入，但自由區合格實體仍可享「0稅率」。不過，受到美伊戰事影響，部分亞洲富豪因地緣戰火推遲搬遷計劃。 ●香港文匯報記者 孫曉旭

## 家辦投資趨多元化 另類資產受青睞

香港文匯報訊（記者 曾業俊）香港貨幣及金融研究中心昨發表的報告同時揭示本港家辦的投資趨勢，他們正從傳統資產走向多元化及社會影響力投資。在資產配置方面，雖然股票（91%）及固定收益（79%）仍是主流，但家辦對另類投資興趣日濃。預計未來3年，平均有34%的受訪者計劃增加在私人市場的投資配置。

報告進一步指出，家辦將在未來幾年深化其私人社會投資，包括慈善事業及影響力投資布局，預期參與慈善事業的受訪者比例將由現時的45%增至64%，參與影響力投資的比例則由30%增至43%，此趨勢與全球發展步伐一致。報告解釋，主要驅動因素為社會責任感（87%）及追求財務與社會效益的雙重價值（49%），亦有賴於家辦積極參與慈善

項目配對計劃及同業交流平台，以及在影響力投資工具上的投入，如融合ESG的股票、以影響力投資為焦點的投資基金，以及綠色和社會影響力債券。

### 熱心慈善項目 拓展網絡

問及香港家辦對慈善事業及影響力投資方面有何訴求，金融學院行政總裁兼香港貨幣及金融研究中心執行董事馮殷諾表示，目前家辦最需要的是「網絡效應」，他們主要希望有更多志同道合的家辦、投資者和慈善機構協助尋找項目，包括投資或慈善項目。由於近年香港積極吸引不同種類及風險胃納的投資者來港，推動產品和項目種類多元化；特別是一些多邊發展銀行（MDB）帶來許多推動社會發展的項目來港，讓有興趣的家辦或相關投資者參

與。

馮殷諾又提到，是次調查的受訪者有相當一部分投資都配置在內地市場，他們一直在密切關注內地市場。至於點心債市場，他指出香港的點心債發行量近年呈現強勁增長動能，這是一種非常有利的共生現象。一方面，不僅有家辦，還有其他投資者普遍看好點心債的發行前景，從而吸引了大量投資者的湧入；同時，這也為其他公司發行點心債創造積極的協同效應，使其能夠更好地利用香港市場。

對於特區政府積極打造香港成為國際黃金交易樞紐，馮殷諾認為，黃金作為一種資產類別，它為家辦提供額外選擇；隨著家辦在香港不斷拓展業務，黃金將為他們提供額外的投資選擇，以擴大他們在香港的影響力。

## 華僑中環新分行賣斑蘭蛋糕 搶高端客

香港文匯報訊（記者 馬翠媚）香港有望一兩年內成為全球最大跨境財富管理中心，各金融機構紛紛加大布局。OCBC華僑銀行香港宣布，位於中環皇后大道中35號的新分行正式開幕，全港首創「銀行×生活零售」概念，又引入新加坡經典烘焙品牌老成昌開設海外首間零售店，藉此搶攻本港正快速增長的高端客戶市場。新分行選址中環核心地段，佔地逾萬呎，設有獨立理財會議室及休憩區。最大

亮點是引入新加坡老成昌零售店，以斑蘭蛋糕等作招徠，打造「銀行×生活零售」跨界模式。

### 引入「銀行×零售」跨界模式

投資署助理署長劉智元出席開幕儀式時表示，香港是國際品牌拓展區域市場的理想平台。老成昌（香港）有限公司總經理王人緯更透露，將以香港作為策略樞紐，逐步拓展至內地市場，並善用香港

完善的聯通優勢及零售生態推動區域發展。

是次策略調整背後有強勁業績支持。數據顯示，華僑銀行高階理財業務增長強勁，2025年「宏富理財」客戶按年增長逾30%，離岸客戶增幅超過40%，財富管理收入更飆升逾70%。新分行針對此高增長板塊，透過引入生活元素提升高端客戶的到訪體驗，反映實體分行正從交易窗口轉型為財富管理業務的關鍵平台。



●OCBC華僑銀行香港新中環分行打造「銀行×生活零售」全新體驗。