

VP 银行财富管理以客户为中心

2020 年 11 月 16 日

“对于财富管理机构来说，真正认识并理解家族背后的理财动机至关重要，这将能够帮助他们制定一项投资策略以更好地实现代际财富传承。财富管理者只有对家族背景有全面深刻的了解并以同理心进行分析，才能有效地实现这一点”

VP 银行新加坡分行私人银行业务负责人陈淑凤

VP 银行财富管理以客户为中心

VP 银行是列支敦士登最大的银行之一，在瓦杜兹、苏黎世、卢森堡、新加坡，中国香港和英属维尔京群岛均设有国际办事处。

随着亚洲私人财富以惊人的速度增长，我们已将该地区确定为我们最重要的增长市场之一。这些目标市场包括东南亚地区，例如新加坡、印度尼西亚、马来西亚和泰国，以及大中华地区，包括中国台湾和中国香港。VP 银行主打四个战略性业务和核心能力 - 即零售和商业银行业务、金融中介机构业务，为高净值客户提供理财服务以及包括基金解决方案在内的客户解决方案。在亚洲，VP 银行私人银行和金融中介机构领域的主业务，正好迎合了亚洲新兴的财富市场。

亚洲财富规划的重要性正急剧飙升

目前，亚洲拥有全球相当大比例的亿万富翁，也是全球财富增长最快的地区。根据瑞银和普华永道最新发布的《2020 年亿万富翁洞察报告》¹，亚太地区是超高净值个人数量最多的地区，共 831 人（占 38%）居住在该地区，亿万富翁的财富目前总值达到 3.3 万亿美元。相比之下，美洲为 762 人（占 35%），而欧洲，中东和非洲地区（EMEA）为 596 人（占 27%）。

随着亚洲财富继续增长，人们越来越关注家族财富传承，促使遗产规划和代际财富传承比以往任何时候都更加重要。财富传承计划的一个关键因素在于从一代到下一代进行战略性和高效的财富传承。这涉及到如何培养下一代的理财能力，以确保他们具备丰富的财富管理知识。

我们最近与海银财富管理公司和 WealthBriefingAsia 杂志合作发布的《祝她成功，赢她芳心：亚太女性客户眼中的财富管理》研究报告进一步揭示，千禧世代财富的增加预示着理财顾问更需要从本质上理解其价值观和理财动机。

金融理财行业需要识别并意识到代际之间的核心差异，以帮助他们制定更高效的财富传承计划，并为富裕家庭提供附加增值服务。

规划代际财富传承的力量

当家庭财富从一代传承到下一代时，继承者不一定会继续保留与父辈和祖辈相同的理财顾问或继续同样的投资。为了保持家族内部的连续性，财富管理机构需要加强与年轻一代的关系以留住客户，并确保其服务能够与他们潜在截然不同的理财期待值更好地匹配。

财富管理者必须鼓励客户与成年子女对财富传承计划进行讨论。尽早进行早期计划和参与很重要。遗产规划中涉及的问题包括继承方案、共同的行动计划、了解家庭动态，税收和投资设计（如信托和财富转移）。尽管财富管理机构可以独立处理这些业务，但他们可能还需要依靠其他领域专家，包括税务和房地产规划师以及律师。

鉴于涉及的金额可能相对巨大，在家族成员中公开谈论钱财可能不是一个轻松的话题。管理财富转移和传承是理财顾问向客户展示其价值的主要机会。应该何时开始这样的家庭讨论？通常，一旦客户的孩子已成年，就可以开始对家庭财富进行更深入的讨论。在他们清楚地了解家庭财富及其潜在遗产之前，下一代应该已经进入成年期。而且在这之前，成年子女应该已经完成某些人生历程，例如：获得大专学历，已开始全职工作或已成立自己的家庭。

成为可信赖的财富顾问

VP 银行新加坡分行的财富管理服务旨在解决远超传统银行业务的复杂问题。

我们的私人银行团队由财富管理专家组成，可就客户的整体情况进行分析 - 包括特定需求和个人情况、风险承受能力、预期收益和个人投资偏好。

通过聘请 VP 银行的投资专家，我们的客户还可以随时直接接触到我们的国际投资顾问团队网络。这些专家随时密切关注国际金融市场的发展趋势，为客户提供新闻和信息，使他们能够做出明智的投资决策。此外，针对倾向于将投资决策委托给银行的客户，VP 银行也提供了全套的资产管理授权方案。我们的业务网络还包括信誉卓著的全球合作伙伴组成，这些合作伙伴为家族或其业务内部的治理模式提供指导，其中包括国际要素的情况。

根据 IQ-EQ² 的一项最新研究，预计在未来十年内，将有 15 万亿美元资产转移给年轻一代 - 而亚太地区将占据全球代际财富转移的 27.5%。对于净资产超过 1 亿美元的超高净值人士，该群体中 62% 的人士年龄在 75 岁以上。这表明在未来五年内，财富转移可能会在世界上最富有的家庭中开始进行。

由于财富传承计划对于许多人来说仍然是一个复杂的话题，并缺乏适当的基本了解和相关服务，因此财富转移越迅速，由此而引发问题的可能性就越高。如果处理不当，代际间的财富转

¹ 瑞银/普华永道《2020 年亿万富翁报告》

² IQ-EQ 白皮书：全球财富大转移

移可能会充斥着家庭成员之间的多重纠纷，从而引发激烈的法律诉讼。

我们的合作伙伴网络经验丰富，并具备专业知识和能力，可轻松驾驭这一棘手的问题，让我们的客户在开启这一重要旅程的同时高枕无忧。我们的私人银行团队由陈淑凤领导，她在银行和金融领域拥有 30 多年的经验。她的专长包括外汇交易、销售、国库和交易所交易产品的市场营销以及衍生产品。

“对于财富管理机构来说，真正认识并理解家族背后的理财动机至关重要，这将能够帮助他们制定一项投资策略以更好地实现代际财富传承。财富管理者只有对家族背景有全面深刻的了解并以同理心进行分析，才能有效地实现这一点。” VP 银行新加坡分行私人银行业务负责人陈淑凤表示。

致力于我们的客户

致力于这一重要的区域，VP 银行于 2019 年 7 月与中国的海银财富管理公司进行签署了一项谅解备忘录，并通过其香港平台为中国富裕群体提供个性化财富管理解决方案。

因此，VP 银行新加坡分行最近在大中华区的 WealthBriefingAsia 2020 年卓越奖中被评为“最佳私人银行区域合作伙伴”。该分行还被授予“最佳外部资产管理服务提供商”称号，以证明我们针对专业资产管理公司和富裕个人提供的优质个性化服务。

作为一家秉承以客户为中心的企业理念的精品银行，VP 银行做好了成为富裕家庭和高净值个人值得信赖的合作伙伴的准备。我们致力于保护和增长客户财富，为客户提供定制化、前瞻性的解决方案，为他们铺就成功之路。

最后，我们的战略定位清晰地描述了我们的立场：“凭借专业知识和卓越的网络，我们为中介机构和私人客户定制化财务解决方案”。为此，我们以长期的经验和优势为基础。

最后，我们的战略定位清晰地描述了我们的立场。“我们凭借专业技术和网络，为中介机构和私人客户开发定制的金融解决方案”。为此，我们以长期的经验和优势为基础，迎合客户需求。