# 11-04 講座：AIA高淨值財富管理高峰會—香港資產承接、會員運營與傳承策略

> 日期和時間： 2025-11-04 09:18:05
> 地點：[插入地點]
> [插入標題]
> 高淨值/超高淨值 傳承與家族辦公室 香港資產管理中心

## 主題

本講座聚焦AIA於香港與澳門的高淨值與超高淨值客戶策略，包括產品、財富中心與養生亭三大支柱，以及「友邦駿雨會」會員運營成效。內容涵蓋市場規模、資產配置、傳承與家族辦公室布局、香港作為資產管理與人民幣離岸中心的崛起與數據。並強調年輕化與女性決策力上升、跨境合規與時間管理，提出2029成為財務管理中心的目標與行動建議。

## 要點

1. 活動背景：AIA（友邦香港及澳門）高淨值財富管理高峰會2025第二場（第一場為廣東話已於2025-11-03舉行）；內容創建時間為2025-11-04 09:18:05。
2. 開場定位：聚焦高淨值（HNW）與超高淨值（UHNW）客戶，強調個人化服務、家族願景實現、穩健發展與傳承規劃。
3. 主辦與致辭：[Speaker 2]（梁麗詩 Alice）代表AIA致歡迎詞，強調過去幾年的成績與策略框架。
4. 業務數據（[Speaker 2]）：2022年高淨值業務占友邦香港及澳門總業務的35%；到今天仍為35%；新保單年增長50%；其他客戶群增長約百分之三十；高淨值增長達到百分之五十。
5. 業績解讀：顯示非一次性爆發，而是基本面與環境strong；香港及全球經濟形勢帶來機遇；成績來自前線服務與團隊準備。
6. 策略三大支柱（[Speaker 2]）：產品；友邦駿域管理財富中心（銅門灣）；友邦駿域養生亭（中環）；另有友邦駿雨會（HNW會員計畫）提供財務與身心靈關懷及個人化wellness program。

7. 會員運營成效（[Speaker 2]）：加入友邦駿雨會會員後的repurchase約為未加入的4.5倍；駿雨會已滿兩週年；升級涵蓋「穿過的東西」及子女教育；預告2026-01將有更多新「順機」。
8. 現場感謝與致謝（[Speaker 2]）：感謝團隊策劃agenda與執行，肯定在座各位對HNW客戶服務的付出。
9. 來賓介紹與合照（[Speaker 1]）：麥斯康有限法律責任合夥律師事務所亞洲區副主席葉偉文（Mr. Patrick Yip）；稅務及諮詢有限公司私人企業服務稅務合夥人王文輝（Miss Karina Wong）；稅務及諮詢有限公司私人企業服務稅務經理蘇月盈（Miss Clara So）；德宏律師事務所合夥人江義涵律師；安排台上合照與全場大合照。
10. 日程與時間管理（[Speaker 1]）：上午分享至13:00；會場內提供自助午餐；下午環節14:15開始；活動預計17:30結束；上午與下午皆需在入口處完成簽到，方可在會場外領取出席證書。

# 金句

- `"機遇是給有準備的人。"-- Speaker 2 《AIA高淨值財富管理高峰會2025致歡迎詞》`
- `"我們不是真的是單單單單講產品，其實真的是講服務，講真實服務，講不同的這個需求，瞭解他的需求是怎麼樣。"-- Speaker 3`
- `"香港作為跟中國與世界的關聯呢，非常非常的重要。"-- Speaker 3`

# 章節和主題

## 高淨值客戶全鏈路服務策略

> 以產品、財富中心、養生亭與會員會（友邦駿雨會）構築HNW/UHNW的綜合服務體系，將財富管理與健康、教育、身心靈關懷結合，強化客戶生命週期管理與長期關係。

- **關鍵點**
  - 策略三支柱：產品、友邦駿域管理財富中心（銅門灣）、友邦駿域養生亭（中環）
  - 會員機制：友邦駿雨會，面向高淨值客戶提供財務與非財務權益
  - 健康為先：個人化wellness program，提升客戶參與與續購
  - 運營成效：加入會員後repurchase約4.5倍於未加入

    - 兩週年升級：涵蓋穿過的東西與子女教育服務升級，2026-01將公布新發展
- **講解**
  透過三大支柱形成產品+服務+體驗的閉環。財富中心承載資產與方案配置對話，養生亭承載健康管理與身心靈服務，會員會承載社群與權益運營。行為數據顯示加入會員顯著提升再購，驗證健康與體驗導向能增強金融產品的關係強度與客戶終身價值。
- **Examples**

> 在兩年運營中，加入友邦駿雨會的會員，其repurchase約為未加入的4.5倍。

    - 以會員精細化運營驅動高頻互動與信任累積
    - 健康與教育等非財務價值提升客戶粘性
    - 由服務滲透回產品銷售，形成閉環增長
- **註意事項**
- 會員權益需持續升級，保持服務新鮮度與價值感
- 健康為先策略需與財務方案聯動，避免割裂體驗
- 活動日程需嚴格時間管理，保障內容完整參與以便領取出席證書
- 跨部門協作（產品、醫療、客戶成功）是落地關鍵

## 高淨值市場規模與結構

> 全球超級富豪約占人口1.1%，卻持有約35%的全球資產；約67萬6千人屬於該群體，100萬美元資產群體約有2300萬人口，顯示金字塔結構明顯且機會廣。

- **關鍵點**
    - 1.1%人口掌握約35%資產
    - 全球約67萬6千名超級富豪
    - 100萬美元資產者約2300萬人
    - 至2025年接班人上升31%
- **講解**
  透過世界財富報告與內部觀察，鎖定UHNW與HNW客群，辨識其資產集中度與代際交接窗口期，為傳承與保險解決方案提供時機。
- **Examples**

> 至2025年，接班人上升31%，未來5年約30%高淨值人士將啟動資產傳承。

    - 針對股權、信託、保單與流動性工具的配置需求上升
    - 家族治理與子女教育、意願匹配成為關鍵議題
- **註意事項**
- 聚焦傳承與流動性安排以對應接班節點
- 關注不同行業（科技、製造等）資產性質對配置與傳承工具的影響

## 資產配置與波動管理

> 高淨值資產分散於現金、債券、股票、公司等多類資產；單一類別占比約20%左右，透過分散配置降低整體波動。

- **關鍵點**
    - 避免100%集中於單一資產類別
    - 多資產配置在不同時期（2018、2020、2025）呈現權重調整
    - 分散配置降低波動、提升韌性
- **講解**
  以多資產分散實現風險對沖，依宏觀環境調整權重，並以保險與信託作為傳承與風險管理的底層工具。
- **Examples**

  > 在2018、2020至2025年期間，不同資產類別權重交替增減，維持單一類別約20%左右配比。

    - 宏觀切換下的動態再平衡
    - 配置紀律優先於短期表現
- **註意事項**
- 關注流動性管理，確保傳承與稅務籌劃的資金可得性
- 以保單現金價值與信託結構平衡稅務與跨境合規

## 傳承規劃的多維度挑戰

> 傳承不僅是資金數字的移轉，更含價值觀、企業控制權、家族治理與下一代意願。

- **關鍵點**
    - 未來5年約30%高淨值人士將啟動資產傳承
    - 子女是否願意接班是核心議題
    - 產業結構變動（科技崛起）影響資產屬性與傳承設計

- **講解**
  與客戶對話需同時覆蓋公司股權安排、受益人設計、信託結構、保險金流與家族憲章；教育與價值觀傳承需與財務方案同步。
- **Examples**

  > 討論公司股權、資產配置、保單、信託、子女教育與接班意願評估。

    - 先做意願盤點與角色分工
    - 依資產性質匹配工具（保單、信託、基金、SPV）
    - 設計流動性以支撐稅務與費用需求
- **註意事項**
- 提早5年至10年啟動傳承規劃以把握估值與稅務窗口
- 建立家族治理機制，定期審視受益人安排與跨境合規

## 會務與合規節點管理

> 高峰會安排、簽到、證書發放與時間節點的嚴謹管理，保障參與者權益與專業形象。

- **關鍵點**
    - 上午至13:00；下午14:15開始；全程預計17:30結束
    - 會場內自助午餐；可外出但需準時返場
    - 上午與下午皆需簽到，方可於會場外領取出席證書
- **講解**
  以清晰的節點與流程管理參與者體驗，兼顧內容吸收與合規記錄。
- **註意事項**
- 提醒參與者二次簽到的重要性以確保證書資格
- 拍照與媒體素材採集需尊重隱私與版權

## 高淨值人群年齡與性別結構變化

> 報告顯示高淨值人群年齡越來越年輕，年齡差異從2024年的2歲與5年期中的4歲，到2020年以後擴大為9歲；女性在購買與重大決策中的影響力上升，女生比例達到47%，女性占比提高。

- **關鍵點**
    - 年齡差距數據：2024年只有2歲、2024年到5年差到4歲、2020年以後差別是9歲。
    - 女性影響力提升，年輕女性主導消費與決策。
    - 女生比例達到47%。

- **講解**
  講者以連續性的報告數據展示高淨值人群結構的年輕化趨勢，並指明女性特徵的崛起，從過去男性主導的刻板印象，轉為女性在購買及關鍵決策上的主導地位。此變化對金融服務設計、產品與溝通策略具有直接影響。
- **註意事項**
- 服務方案需針對年輕客群偏好與數位化需求。
- 強化女性客戶體驗與決策支持工具。
- 溝通素材避免性別刻板印象，聚焦需求洞察。
- **特殊情況**
- 如果遇到客戶年齡跨度較大且家庭決策由女性主導，如何應對？應提供多層次家庭財務方案，設計兼顧子女教育、資產保全與增值的整體規劃，並安排專門的女性顧問小組促進共識。

## 全球財富轉移與香港的崛起

> 資金從美國、歐洲轉向亞洲，印度等國家崛起；十年內富裕版圖由北美轉為亞洲占比更高。香港在北美、亞洲、歐洲、拉丁美洲的比較中，作為城市地位顯著提升，成為資產轉移的重要目的地。

- **關鍵點**
  - 資金來源轉移：美國、歐洲向亞洲；提及法國、巴西到印度。
  - 2014年起十年變化：北美占比高的格局轉向亞洲。
  - 資產從歐洲轉移至香港，香港城市地位提升。
- **講解**
  講者以圖表與趨勢描述全球資金與富裕人群的地理轉移，指出香港因制度與服務優勢成為資產承接地。此背景下，香港的服務機構需加強國際合規、跨境投資能力與多語言服務。
- **註意事項**
- 強化跨境合規與稅務協同。
- 擴充亞洲市場研究與印度市場洞察。
- 提升多語言與多文化客戶支援。
- **特殊情況**
- 如果客戶資產涉及多司法管轄區且頻繁轉移至香港，如何處理？應建立跨境合規審核清單，聯動法律與稅務顧問，確保資金來源與轉移合法合規。

## 香港高淨值與超高淨值人群增長數據

> 擁有2.3億元的人在香港達到1.75萬，香港全球排名第六；香港的增長率22.9%，高於美國6.5%、中國3.5%、德國7.7%。

- **關鍵點**
  - 2.3億元資產群體在香港：1.75萬。
  - 全球排名：第六。
  - 增長率：香港22.9%，美國6.5%，中國3.5%，德國7.7%。
- **講解**
  這些數據反映香港高淨值人口與資產集聚的速度與規模，為金融與保險服務擴張提供量化依據。
- **註意事項**
- 針對超高淨值客群提供家族治理與傳承服務。
- 完善現金管理與多資產配置方案。
- **特殊情況**
- 如果客戶計畫變更居住身份為香港居民，如何支持？提供移民與身份規劃顧問連結，並同步資產託管與保險規劃。

## 家族辦公室與資產管理在香港的布局與目標

> 今年已提前完成每年家族辦公室在香港設立的目標。五年後，若以財務管理公司計，約百分之七十幾，七十一個百分之三的資產來源從中國內地與其他地區匯聚香港；若僅計中國的增長率則為200%。

- **關鍵點**
  - 家族辦公室目標今年提前完成。
  - 五年後資產來源占比約百分之七十幾，七十一個百分之三（約71%）。
  - 中國來源增長率200%。
- **講解**
  講者強調家族辦公室與資產管理機構在香港的快速落地與資產匯聚預期，凸顯香港作為資產管理中心的吸引力。
- **註意事項**
- 完善家族辦公室落地流程與法規合規。
- 建置家族治理、慈善與傳承框架。
- **特殊情況**
- 如果家族辦公室需要跨境架構與多代參與，如何處理？設計多層控股結構與家族憲章，並安排跨境稅務與法律顧問。

## 香港成為財務管理中心的時間目標

> 成為財務管理中心的願望設定在2029年；今年時間為2025年的11月，距離目標約短短三年的時間。

- **關鍵點**
    - 目標年份：2029年。
    - 當前參考時間：2025年的11月。
    - 時間差：差不多短短三年的時間。
- **講解**
  以明確時間節點驅動策略與執行節奏，要求在三年內完成服務、人才、合規、產品與國際連接的全面強化。
- **註意事項**
- 設置年度里程碑與KPI。
- 加速國際合作與牌照申請。
- **特殊情況**
- 如果外部市場波動影響里程碑達成，如何應對？建立風險緩衝與動態調整機制，季度檢視重排優先級。

## 香港金融與IPO、人民幣離岸地位

> 香港擁有世界78間銀行設辦公室，是全球最大的人民幣離岸中心；在2021年IPO排名第四，講者相信今年IPO可能排第一。

- **關鍵點**
    - 世界78間銀行在香港設辦公室。
    - 全球最大的人民幣離岸中心。
    - 2021年IPO排名第四；今年可能排第一。
- **講解**
  這些指標強化香港在全球金融市場的通道與定價能力，對企業融資與資本市場服務具重要吸引力。
- **註意事項**
- 拓展人民幣產品線與跨幣別清算能力。
- 加強企業IPO前後的一站式服務。
- **特殊情況**
- 如果企業尋求今年在香港IPO，如何服務？提供審計、法遵、承銷與投資者關係全套配套。

## 資產管理來源與香港多元文化優勢

> 金江會報告顯示，2024年資產管理當中有百分之60%來自中國內地以外地區，體現香港的多元文化與國際吸引力。

- **關鍵點**
  - 2024年資產管理來源：百分之60%非中國內地。
  - 多元文化帶來的全球資產承接能力。
- **講解**
  資產來源多元化降低單一市場風險，提升香港的全球資金樞紐地位。
- **註意事項**
- 提供多區域法規與投資策略諮詢。
- 優化國際客戶服務流程與語言支援。
- **特殊情況**
- 如果資產來源涉及多國監管差異，如何處理？建立國別合規對照表，分層審核。

## 保險市場滲透與行業競爭力

> 在23到24的年報中，香港保險滲透率為全球第一名，顯示保險行業在香港的深度與成熟度。

- **關鍵點**
  - 保險滲透率全球第一名。
  - 時間參考：23到24的年報。
- **講解**
  高滲透率意味著客戶對保險的認知與接受度高，也要求產品創新與服務深化。
- **註意事項**
- 強化高端醫療與長期保障產品設計。
- 推進數位核保與理賠體驗。
- **特殊情況**
- 如果客戶已有多份保單且保障重疊，如何應對？提供保單健檢，優化保障結構與費用。

## 幫駿宇品牌兩週年與業績成長

> 幫駿宇品牌成立兩週年；年華保費增加52%；高薪職業務人員的百分之五十；專業同事數量由幾百增至差不多到兩千四百位；過去兩年進行大攤的一個能力建設。

- **關鍵點**
    - 兩週年里程碑。
    - 年華保費增加52%。
    - 高薪職業務人員的百分之五十。
    - 專業同事約兩千四百位（由幾百成長）。
    - 能力建設兩年推進。
- **講解**
  品牌在短期內完成隊伍擴張與保費增長，說明市場策略與執行有效，為下一階段服務與配套升級奠定基礎。
- **註意事項**
- 保持人才培訓與質量控制。
- 擴展高淨值專屬服務線。
- **特殊情況**
- 如果快速擴張導致服務質量波動，如何應對？建立客戶反饋閉環與品質稽核機制。

## 同業表現與內部目標設定

> 在二零二四年到二零二五年的上半年，平均業績增長百分之五十；前二十名以上的增長高於百分之五十，可能六十、七十，話說一百。內部設定MTRO金目標為六千五，需建立高淨值人士榜單並清晰需求。

- **關鍵點**
    - 平均增長：百分之五十。
    - 前二十名以上增長：六十、七十，話說一百。
    - MTRO金目標：六千五。
    - 行動：建立高淨值人士榜單、明確需求並有效溝通。
- **講解**
  以量化目標驅動團隊行為，聚焦高淨值客群的名單管理與需求洞察，提升轉化與客戶價值。
- **註意事項**
- 建立清晰的名單管理與跟進節奏。
- 以數據驅動銷售與服務策略。

- **特殊情況**
- 如果達成率落後於節點，如何處理？快速回顧管道健康度，補充線索來源與提升轉化方案。

## 作業或建議

- 建立並維護高淨值人士榜單，明確記錄其需求與決策偏好。
- 針對年輕女性客群設計專屬服務包與溝通策略。
- 完善跨境資產管理與家族辦公室落地的合規清單與顧問聯動流程。
- 制定2025年至2029年的分年度KPI與里程碑，用於達成財務管理中心目標。
- 推進人民幣離岸產品線與IPO一站式服務能力建設。
- 進行存量保單健檢專案，優化客戶保障結構。
- 開展團隊能力提升計畫，支持MTRO金達到六千五的目標。

# 11-04 講座：AIA高淨值財富管理高峰會—香港資產承接、會員運營與傳承策略

2025-11-04 09:18:05

**00:00:00 Speaker 1**
我們在這邊已經看到了致領航財致領未來那麼我們現在在高進值財富管理是屬於致命角頭特別是有送人化的一個時代那麼我們想透露對於，打針指發財的藍城，還有環球配置以及家族的願景實現，他們也是有更高的一個期待，所以他們追求的不僅是財富的累積，而是透過我們的專業規劃推動家族實現的行業，而穩健的一些發展，那當然呢，AIA作為業界中的經驗豐富的一個領航者，今天我們特別邀請到來自於不同領域的藝術家族。

**00:01:19 Speaker 1**
中環及醫療保健官梁麗詩女士Alice她會到臺上為我們致一個歡迎詞我們掌聲鼓勵，謝謝。

**00:01:35 Speaker 2**
大家早上好。歡迎大家今天來參加我們高性質的財富管理高工會2025那其實今天是第二場我們昨天是第一場，第一場是廣東話昨天晚上我都收到很多的WhatsApp message很多的WhatsApp message我想說他們昨天有一個很豐厚的一天希望大家今天也會有很好的收穫，首先很高興在這裡可以歡迎大家來參加我們高性質的財富管理高工會。

**00:02:08 Speaker 2**
其實高性的業務有幫助我們讓我們在2023年推出我們的高性質品，客戶的策略揮出了我們的一線餐廳，奪得我們全盛。在這過去的幾年裡面，我們有收穫很好的成績。在2022年的時候，其實高清雲的業務，是佔了友方香港及澳門總業務的35%。

**00:02:39 Speaker 2**
到今天，它已經佔到了友方香港及澳門總業務的35%。所以從去年到今年，我們也有一個很好的momentum。新的保單的增長，去年與去年同期增長了50%。而我們全線其他的保單，

**00:03:10 Speaker 2**
不一樣的，我們整個總公司在香港及澳門，其實是百分之三十，就其他的客戶群是百分之三十，但是我們的高淨值的增長，其實是達到了百分之五十，所以這也是一個非常好的成績，證明不單單只是一開始的一個很好的一個業績，我們的整個fundamentals，我們整個環境也是非常的strong的，那這些其實不單單是有好的餐

廳，有好的配套，其實也是整個香港的環境，全球的一個經濟的環境跟形式，造就了很多的機遇，那當然機遇也是給有準備的人，也要credit我們在座的每一位，因為有你們的付出，有你們的努力，為我們每一個高淨值的客戶做好服務，我們才有今天這麼好的成績，所以大家掌聲給你們自己。

**00:04:12 Speaker 2**
我也要先感謝一下我的團隊，其實今天的高峰會裡面的agenda，每一個環節我們邀請了很多的專家來幫我們講解，其實這背後有很多的付出，很多的準備，做一場高峰會其實很不容易，我也想要藉大家的掌聲去感謝我的團隊，在列有的帶領之下，其實不管是高峰會，不管是我們整個高進職的業務，其實都是真正的至上，謝謝他們。那我們一開始整個高進職業務的策略，

**00:04:47 Speaker 2**
是圍繞著三個環節，除了產品之外，我們有我們友邦郡域的管理財富中心，在我們銅門灣，然後我們有我們友邦郡域養生亭，在中環。最後還有友邦駿雨會，這個駿雨會是為友邦的高淨值客戶中匯的會員，為他們提供不單單只是財務方面的一些 privilege，我們還想要在他們身心靈方面都可以一樣的照顧到他們，

**00:05:20 Speaker 2**
而其實友邦香港是第一家保險公司去提倡這個策略，以健康為先的這個策略，我們也希望通過駿雨養生庭，可以給到我們中國的會員一些很 personalized 的，一些 wellness 的一些 program，兩年來我們看到成績是非常顯著的，我們看到我們已經加入友邦駿雨會的會員，其實他們的 repurchase 就是在加入會員之後，

**00:05:54 Speaker 2**
跟我們繼續買保單大概是 4.5 倍，compared to 沒有，沒有加入 ARR，就沒有加入友邦群會會員，所以也體現了其實在整個我們太宣我們的服務裡面當我們做得好為客戶服務不單單只是買寶、當內客之後的整個服務可以當做得好的時候其實我們才是可以真真正正跟我們的客戶建立一個長遠的人生的一個夥伴關係，那我們友邦的這個聚名會。

**00:06:28 Speaker 2**
已經邁入了兩週年那待會兒蕭宇其他的團友同學也會跟大家分享一下其實兩週年我們也為我們每一個會員為我們不同的一些升級服務升級那裡面有很多比如說穿過的東西，我們還有一些就是在子女教育方面有很多的升級，那Count就是Looking forward to明年我們其實在這方面還有很多的發展。

**00:07:00 Speaker 2**
希望在明年一月的時候，可以跟大家分享更加多的一些新的順機。我最後希望今天大家有一個非常圓滿、非常好的收穫，也祝願大家在高淨值的這個業務上面越做越好。謝謝大家。

**00:07:32 Speaker 1**
以及我們今天出席高中會的幾位嘉賓上臺，讓你們先拍個大合照。接下來我們現在有請下嘉賓，麥斯康有限法律責任合夥律師事務所亞洲區副主席葉偉文先生，Mr. Patrick Yip。有請，來，有請。諮詢有限公司私人企業服務稅務合夥人王文輝女士Miss Karina Wong，謝謝。

**00:08:02 Speaker 1**
還有有稅務及諮詢有限公司私人企業服務稅務經理蘇月盈女士Miss Clara So。還有德宏律師事務所合夥人江義涵律師有請。好，我們看到我們現在在臺上會聚了我們來自於不同領域這些專家展現了已經出我們AIA對於各位開拓高進職業務的一個重視相信接下來的分享能夠為大家帶來更大。

**00:08:36 Speaker 1**
更多的一些啟發我們看到我們現在已經排第一個合照，當然就是要進入這個那麼美好的時刻好，來，給一個讚。OK，再來一張，OK，好，謝謝各位嘉賓，麻煩各位嘉賓可以就座。那我現在也邀請我們在座的所有朋友、所有嘉賓，因為我們待會攝影師應該會在這邊，然後從這邊往你那邊拍，我們來一個超級大的一個大合照，所以麻煩大家可以準備一下。

**00:09:09 Speaker 1**
好，是不是，對，所以這個物質非常棒，就是所有人的臉都可以看得到。好，我們先來一張，要不要再來一個讚，好不好？來，那好玩的。後一點，這邊OK，再後一點點OK。

**00:09:41 Speaker 1**
好，我們準備一下，再給個讚，好不好？OK，好漂亮的一個畫面。非常好，OK，Good，好，謝謝，在我們第一位嘉賓上臺分享之前，我先為大家簡單的說明一下我們今天活動的流程好了。因為我們今天上午的分享環節大概會到我們下午的一點鐘。

**00:10:14 Speaker 1**
那之後呢，我們待會也非常的貼心為大家準備好，就是有制度的午餐是在會場內，所以大家不需要在房間的時間可以在外面，不需要在外面掌握午餐。可是如果大家決定要在外面用餐的話，那OK的，可是要特別注意，就是因為我們下午的環節將於2點15分正式開始，所以呢，如果下午的部分就是千萬千萬不可以錯過我們任何精彩的內容，所以一定要準時回來。

**00:10:45 Speaker 1**
那我們今天的搞工會呢，預計就是在我們下午的5點30分左右會結束。那所以呢，記得如果你在上午跟下午的所有環節都有參與的話，那就可以在會場外，我們外面，會有一個正式的會場。領取處，就是可以領取今天大家出席的證書。記得就是

在入場的時候呢，我們工作人員會為大家可以完成人簽到的部分，相信早上這個動作已經做好了。可是呢，在下午的部分也記得要回來之前，

**00:11:19 Speaker 1**
或是我們下午開始之前，記得要在入口處的時候完成這個簽到，才可以符合領取出席證書的一個資格，所以這個請大家不能忘記。謝謝。那好，事不宜遲，我們現在正式展開我們今天第一個分享的環節。那我們在深入探討到禁止財富管理的策略之前呢，首先我們現在有請有幫香港及澳門產品主張策劃，與醫療保健業務發展主管王毅先生，

**00:11:53 Speaker 1**
學與他今天呢，會到臺下午為我們解釋一下香港高淨值市場的一些關鍵數據。那他也會，跟我們一起深入的瞭解香港高靜止的一些客戶群的一些發展前提。好，我們現在給軒宇一個熱烈的掌聲，讓你們分享，然後把這個彩票給你好了，謝謝。

**00:12:21 Speaker 3**
謝謝各位區域總監，經理，各位同事。早上好。哇，這些是友邦的獎金來的嗎？經理，很多時候很多不同的，內容在裡面非常非常豐富。但是呢，希望每一位同事呢，真的可以拿到每一位幫你的客戶有一個好的解決方案。

**00:12:57 Speaker 3**
第一張圖呢，很明確，我們很多時候，很多在，很多公司在講，我們服務的對象其實是百萬附庸。很多人說千萬附庸，但是我們有幫服務的，除了百萬、千萬，你估計是哪一類型的客戶群呢？因為我們世界財富報告上講超級富豪，大家知不知道全世界1.1%的資產在超級富豪當中。

**00:13:55 Speaker 3**
但是他們有的資產，你知不知道大概是多少啊，全個世界，他們自己擁有的資產有多少。差不多是全球35%左右，好像跟我們剛剛Alice講的一樣，非常小的人，但是他們擁有的資產非常多，但是他們的需求是不是很不一樣呢？我覺得非常對的，因為他們可能有教育的需求，他們個人的需求，

**00:14:30 Speaker 3**
他們公司的需求，其實我們都可以一一幫他找到答案，希望今天不同的內容當中會幫到大家。所以你會發現，其實有多少，雖然我們說是1.1%全球的人口，但是其實都有，你看這邊，大概從，大約有67萬6千人在全球但是在2025年。

**00:15:03 Speaker 3**
其實接班人會上升多少啊？31%不是單單只是增加，10% 20%他們的錢越來越富有，第二，你會發現他們的增加力非常厲害但是其實他們是尋找買什麼東西會比較多你看這邊現在如果剛剛講的超級不好。

**00:15:33 Speaker 3**
我們講的是3000萬美金以下的流動市場這邊這個報告也告訴我們如果100萬美金在全世界有2300萬人口其實他們的財富是上億的，結果百多億的錢越來越多，但是呢，他們其實是買什麼東西，他們的資產其實是配置到不同的方面的，你覺得是買什麼東西啊，是不是買保險，是他100%的投資商物拿來的，他們是100%是在他的公司裡面呢，或者說100%在他的。

**00:16:21 Speaker 3**
債券裡面呢，你在這個圖裡面呢，你可以發現呢，在過去十年，2018年，2020年到2025年呢，在不同的時期，你看到它為什麼那麼有限呢？就是會做到資產的配置，它不只單單於現金，它不單單隻於就是債券划算。像股票，它是每一個位置都可能有一筆的一個增長或者說減低，

**00:16:58 Speaker 3**
但是是裡面的波動性呢很低，每一樣大概是20%左右，五分之一左右。所以我們看到它們的需求其實越來越高，但是呢，我們有一樣東西呢，其實會變的，贏。肯定會變老的，所以他肯定會有一天，他會願意的或說不願意的，他也要去傳承的，原來就是高徵者人士呢，30%呢，在未來5年當中呢，會怎麼樣，把資產傳承到下一代，他肯定會把他公司或說資產，

**00:17:47 Speaker 3**
或說那你願意去給，有沒有問過你下一代。願不願意去接這些錢呢，或者說公司呢，或者說怎樣把他最好這些東西都可以一一接下來呢。其實傳承的這個問題呢，在很多我們跟高端客戶在講的時候，你跟他談錢越來越多，他知道。

**00:18:17 Speaker 3**
你跟他講他做公司怎麼做，他知道。原來他的問題在於他的孩子怎樣去傳承他的資產。他傳承資產不單單於錢，可能他只是一個數字。其實他傳承是很多不同方面的。這個呢，就是很多人都會說，現在傳承是一個問題。現在他們可能在不同的角度上面，

**00:18:49 Speaker 3**
他們本身做很多不同的行業，他們可能在不同的行業裡面，產業也是有分別的，以前我們覺得是製作業是做得最多的，但是現在呢，其實它產業方面可能是科技，年齡呢，會不會越來越老，還是說越來越年輕呢？我剛才在說人肯定是會越來越老的，但是呢，

**00:19:20 Speaker 3**
高正值的年齡層，原來是越來越年輕。這個報告跟我們說，在2024年只有2歲的差別，現在2024年到5年，其實這個差別到4歲。到現在2020年以後，差別是9歲。

這是越來越年輕，越來越很多年輕人，越來越有錢。還有他們是女性比較多還是男性比較多呢？

**00:19:55 Speaker 3**
以前我們說很多比較有錢的人，超級不好的，他們都是男性。但是最後決定了，很多時候去決定買東西啊，或者說決定做很多重要的決定呢，都是女士，還是年輕的女士。在這個報告上面呢，我們看到達到47%的女生呢，女生是男性。比例越來越高了。還有呢，到最後呢，我們說，錢從美國、歐洲那邊。

**00:20:28 Speaker 3**
轉移來亞洲地區。話說，我們講之前可能法國啊、巴西那些地方，現在是印度。可能是有一些國家越來越有錢了。好了，這個圖裡面呢，也有一個，非常簡單的結構呢，就是從2014年過去十年呢，其實我們的附庸的變動也非常大。從之前，可能真的是。

**00:20:58 Speaker 3**
北美會比較多。現在是亞洲地區會比較多。之前，我們可能講是，很多不同的行業。現在呢，發展到真的是，物聯網的一個年代了。高薪職人士他們選擇是怎麼樣呢？他們其實很多時候他們會選擇一個好的地方，好的地方把錢放在這裡。你說看看，

**00:21:30 Speaker 3**
很多時候你在這個圖裡面呢，很多時候之前把資產只是放在可能歐洲那些地方，現在把它轉移到香港這個地方。這個圖呢，你看北美亞洲地區，或者說歐洲，或者說拉丁米州，但是呢，你看香港是一個城市，但是呢，它已經建到了非常高的一個地位。還有呢，它原來尋找的服務其實是一個Tailor-made的一個服務，

**00:22:05 Speaker 3**
但是真的不是單單於一個簡單的一個服務，他們需求其實很多。所以呢，我們很多時候發展到北美，發展到不同的地方，但是為什麼這些人都會來香港呢？這個圖裡面呢，會發現呢，現在不知道大家知不知道，很多人之前就是可能有移民的橋啊，就是很多人都不在香港。

**00:22:35 Speaker 3**
現在，你看這個圖裡面，很多都來到香港了。很多人不是隻是單單自己來，他把錢帶來香港。你看這個，擁有2.3億元的人呢，現在在香港已經是1.75萬。全球排第六一個單單一個城市把錢帶來香港你看最近在報道上面有很多富裕人士也把他自己的身份。

**00:23:07 Speaker 3**
從不同的地方把他變成香港的居民了，所以香港的高材優才還有投資儀是很好的一個方案你看這個圖呢特別我想這個比較重要的地方給大家知道呢雖然我們是排第六

但是你看的增長率非常厲害不是剛剛是6.5的增長啊美國6.5的增長中國現在一直3.5的增長。

**00:23:39 Speaker 3**
德國7.7的增長你看香港是多少，22.9%，為什麼啊？為什麼他們會選擇香港是一個地方？是我們每一位同事服務的第一個地區，是不是？服務香港的朋友，服務我們中國內地的朋友，服務世界的一個朋友。所以很多時候地區是非常非常重要的。

**00:24:10 Speaker 3**
香港作為跟中國與世界的關聯呢，非常非常的重要。你看這個圖呢，也是不單單是圓啊，我們也看到很多公司也把它資產管理啊，家族辦公室啊，等一些，很多人都會在講，其實香港已經完成，就是今年已經完成他們本身希望每一年有多少家族辦公室在香港。但是今年已經提前完成這個目標了。

**00:24:42 Speaker 3**
很多公司也放在香港這個地區。你看五年之後，香港已經差不多，如果把那個財務管理公司計算呢，百分之七十幾，七十一個百分之三呢，已經是，他們的資產從中國內地，從不同的地方來到香港這個地方。還有如果是隻計算中國的增長率呢，200%。所以我們剛剛看，成為財務管理中心的願望，

**00:25:16 Speaker 3**
不是很久的時間，是2029年。今年是2025年的11月的時間。2029年是不是很近的一個時間啊？差不多短短三年的時間。資產還有錢會發在香港。原來香港可以投資於全世界不同的一個地方。

**00:25:47 Speaker 3**
所以你看這個世界財富中心的位置呢，其實不會改變，那我們其實憑什麼去尋找我們跟我們的客戶講什麼好呢，我們不是真的是單單單單講產品，其實真的是講服務，講真實服務，講不同的這個需求，瞭解他的需求是怎麼樣。所以香港的機遇，很多方面這個非常非常大的，我覺得也是非常非常好的，我們美麗的香港的時候，我們很多人都願意，或者說知道，但是呢，原來還是離臺到一個程度。

**00:26:30 Speaker 3**
我們香港如果講金融圈裡面呢，講銀行，我們是世界78間銀行，也在香港有自己的辦公室。也是全球最大的人民幣離岸中心。還有就是，現在我相信這個已經舊了，在2021年呢，我們的IPO是排第四。我相信今年呢，IPO可能是排第一了，全球。

**00:27:06 Speaker 3**
現在兩年，我們就是有很多不同的配套服務，希望很多公司，希望很多人，為什麼呢？他把自己的這個牌子啊，或者說自己的身份也放在香港這個好的地方。還有我們的資產管理呢，你看這個是來自金江會的一個報告呢，也跟我們說呢，原來百分

之，你看這個2024年呢，我們資產管理當中的百分之60%呢，其實不是從內地來的，

**00:27:42 Speaker 3**
其實是中國內地以外的一些地方，原來這個就是香港多元文化，這是很多影響的一個地方在建立。所以這些報告呢，也讓大家知道呢，那麼強的一個地方，為什麼人會來，為什麼你的客戶選擇香港這個地方。很多人也不知道呢，原來香港除了在金融圈方面做得非常好之外呢，其實保險也是做得非常厲害。

**00:28:18 Speaker 3**
我們在保險呢，在剛剛23到24的年報上面呢，講的時候呢，是我們保險的滲透率呢，是全球第一名。給一些掌聲給我們做這個表之前呢，我都以為是很多不同的國家呢，他們的滲透率可能會比我們高呢，原來越來越做得好。我們不單單是金融，不單單是我們做其他旅遊業方面，其實我們保險已經是全球第一名。

**00:28:59 Speaker 3**
所以非常非常厲害。這些厲害的地方，這些需求，從消極附庸到普通只種在很小的人，但是他們的需求很多，但是我們怎樣去配搭他的服務呢？我們有幫駿宇這個品牌，剛剛Alice講的非常的好，因為我們剛剛是兩週年的時間呢，真的真的是說到說到，我們年華保費是增加52%，是你們的努力，保障數量，

**00:29:42 Speaker 3**
高薪職業務人員的百分之五十，剛剛可能三年前可能是幾百，現在是差不多到兩千四百位我們專業的同事，其實在過去兩年的時間曾經也有做過一些我們叫大攤的一個能力。所以我們希望就是在未來很多不同的聚會啊，很多不同的配套啊，真的不但於是產品，是配套，是服務，是我們就是理解能力，都能達到一個高的增長。

**00:30:18 Speaker 3**
在二零二四年到二零二五年的上半年啊，其實還有一些同業，還要做得更好。大家的區域，有一些人說啊，我是今年的No.1，我是今年的可能職位。但是前二十名以上的，你們厲害了。剛剛講的平均是百分之五十。他們的業績增長是高過百分之五十的，可能六十、七十，話說一百。所以這些呢，其實我們每一位同事，如果想今天MTRO金我們要達到六千五，

**00:30:58 Speaker 3**
話說我們自己要達到一個新的目標的時候，肯定要做一家高正職人士的榜單，肯定要把他的需求講到出來，然後怎樣去把它講好。所以今天非常非常多的男友給大家知道，希望未來在每一個聚會裡面看見大家，謝謝。