

國際銀行服務 連接無界未來

《中國富裕客群及企業家國際
銀行服務需求洞察與趨勢》



目錄

簡介	3
關於調查	4
前言	5
國際銀行服務現況	6
第一章：國際銀行服務深入日常生活	
第二章：香港保持國際銀行中心地位，同時新興環球金融中心逐漸形成	8
中國富裕客群銀行服務需求新趨勢	10
第三章：國際銀行服務的轉型及升級	
第四章：財富及投資策略：如何平衡資金流動與資產增長	12
第五章：專業諮詢服務需求持續上升	13
第六章：中國富裕客群追求一站式綜合服務體驗	14
第七章：專屬服務及關懷不可或缺	15
第八章：平衡境內外的儲蓄及投資配置	16
第九章：豐富多元的國際銀行服務需求	17
第十章：個人與企業銀行服務融為一體，已成生活日常	18
聚焦中國企業家	19
第十一章：企業家及企業銀行客戶致力尋求市場拓展	
第十二章：企業家增值諮詢服務需求持續攀升	22
報告重點	24

簡介

隨着全球聯繫日漸緊密，中國富裕客群正在尋找新的跨境移動和互動途徑。中國企業不斷拓展國際市場，家庭因工作或教育原因頻繁往來各地，而投資者則在亞洲、歐洲、美洲和非洲等地積極尋求新機遇。

大眾對便捷和靈活財務管理的需求持續上升。對於具備國際視野和流動性的中國富裕客群而言，他們不僅需要基礎的儲蓄和投資渠道，還需要量身定制的個人化銀行體驗，以滿足他們的生活方式及財務目標。

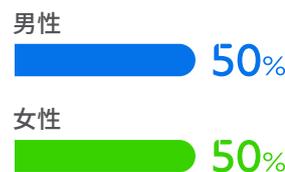
為深入洞察客戶的核心需求及他們對未來機遇的展望，渣打銀行開展覆蓋多個市場的中國客群國際銀行服務需求調查。我們透過調查發現，儘管相關客群有多樣化的需求，然而他們在管理儲蓄和投資方面始終表現出相似的偏好。

對中國富裕客群而言，香港特別行政區長期以來都是中國企業、投資者及旅客走向世界的重要樞紐。最新調查也印證儘管客戶需求和市場環境正在不斷變化，香港仍為他們使用國際銀行服務的首選門戶。

關於調查

我們委託國際市場研究公司 Sandpiper Research & Insights 對1,520名來自中國的現有及潛在國際銀行用戶進行問卷調查，了解他們對銀行服務需求、使用情況及面臨的挑戰。受訪者包括711名中國內地居民（其中300名來自粵港澳大灣區）、201名居於香港的中國內地居民、301名香港本地居民、157名居於新加坡的中國內地居民，以及150名居於阿聯酋的中國內地居民。所有受訪者均為現有國際銀行客戶或計劃於未來一年開立國際銀行賬戶，他們擁有100萬港元至超過780萬港元的可投資資產總額。此外，我們亦與中國富裕客群進行深入的線上訪問，以了解他們的個人觀點及使用國際銀行服務經歷，為研究提供背景。

1,520 名受訪者



釋義

國際銀行客戶：於現居地以外地區持有銀行賬戶的個人，其賬戶用作儲蓄、投資，以及跨境理財服務

中國富裕群體：擁有100萬港元或以上可投資資產

可投資資產：個人資產扣除債務後的總淨額，包括任何股票、ETF、債券、現金和外匯，但不包括所持有的任何自住房產或房地產投資、收藏品或非流動資產

國際企業家：正在經營海外業務或計劃國際拓展的企業家

前言

作為國際金融服務的典範，渣打銀行一直致力為客戶提供跨國銀行服務。最新調查結果顯示，渣打銀行160多年的專業服務經驗，使我們能夠清晰理解並同步中國富裕客群不斷變化的金融需求。

我們為個人、家庭、投資者和企業家度身訂造服務方案，無論客戶身處中國內地、香港或其他海外地區，均能滿足中國富裕客群的個性化服務需求。

我們無縫銜接的銀行國際服務遍佈全球數千個網點，並可透過線上及應用程式隨時隨地使用。

我們深知每一位客戶都有獨特的財富歷程。我們透過創新服務、專業客戶經理以及靈活方案，助力國際銀行客戶成就全球財富佈局。

國際銀行服務現況

第一章

國際銀行服務深入日常生活

中國的富裕客群對使用國際銀行服務已習以為常。不少用戶持有國際銀行賬戶多年，用於分散儲蓄和投資。近三分之二受訪者持有國際銀行賬戶超過五年，而近九成（87%）受訪者持有賬戶至少三年。而在尚未開戶的受訪者中，有81%計劃在一年內開立他們第一個國際銀行賬戶。

粵港澳大灣區作為全球貿易樞紐，區內居民對國際銀行服務格外熟悉。大灣區居民擁有國際銀行賬戶至少三年的人口比例最高，達到92%。有69%的受訪者於香港、新加坡、美國及英國等地持有至少兩個國際銀行賬戶。

中國富裕客群開立多個國際銀行賬戶，主要用於將儲蓄、投資及其他資產在不同市場之間進行整合。來自不同地區的受訪者都將財富管理和投資、工作/生意，以及分散風險列為他們開立國際銀行賬戶的主要原因和考慮，反映受訪者對跨境金融的不同需求高度相關且相互牽引。

國際銀行賬戶使用概況

- 使用國際銀行服務至少3年
- 使用國際銀行服務至少5年
- 持有多個國際銀行賬戶
- 尚未開戶，但計劃在一年內開立首個國際銀行賬戶

整體

87%

65%

69%

81%

開立國際銀行賬戶的主要原因與考慮因素

👛 57% 財富管理和投資

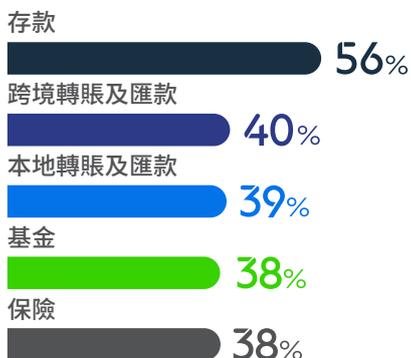
🔒 54% 金融安全

⇒ 49% 工作/生意

🌱 45% 分散風險

✂️ 43% 生活方式

國際銀行用戶最常用服務



中國富裕客群對國際銀行服務的需求多元化。存款服務在各市場中均為最常用的服務，使用率達56%，其次為跨境轉賬及匯款服務。

此外，近全數受訪者均期望國際銀行能夠提供豐富的財富管理及投資服務，其中對股票、保險與基金產品的需求最為強勁。

88%

受訪者期望銀行能夠提供全方位的財富管理及投資產品組合

其中一位受訪者表示：

「我更傾向持有港幣或美元儲蓄以維持資產流動性，如時間允許，會投資港股或美股。」



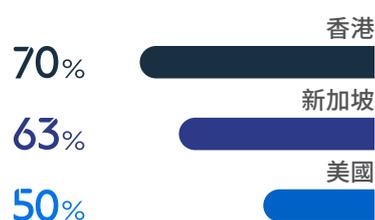
第二章

香港保持國際銀行中心地位, 新興環球金融樞紐逐步成形

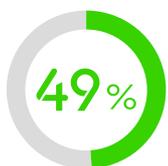
香港穩居中國富裕客群使用國際銀行服務的首選地, 有七成國際銀行客戶將香港列為國際銀行服務三大首選地之一。同時, 63%的受訪者亦視新加坡為重要的國際銀行服務據點。

國際銀行用戶選擇服務地點的主要考量因素包括多幣種收款及匯款服務、當地的銀行監管制度, 以及獲取國際財富管理與投資建議。

國際銀行服務首選地



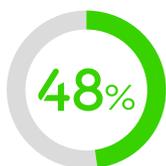
選擇國際賬戶所在地的主要考慮因素



銀行監管制度



獲取國際財富管理與投資建議



多幣種收款及匯款服務



健全的監管體系亦為商業環境注入信心。
另一位來自中國內地的銀行客戶表示：

「我依然看好香港在金融服務方面的優勢，尤其適合與內地有商業往來及業務聯繫的人士使用。」

客戶反饋普遍顯示，香港的開戶體驗更受歡迎。

其各項服務的無縫銜接與全面的服務渠道，能確保香港持續成為中國國際銀行客戶的首選地。

中國富裕客群 銀行服務需求 新趨勢

第三章

國際銀行服務的轉型及升級

調查結果揭示中國富裕客群使用銀行服務的演變歷程。多數客戶在使用國際銀行服務初期，僅使用單一產品或服務，隨時間推移，逐步發展為追求全方位服務覆蓋與便捷體驗。

存款與跨境匯款為中國富裕客戶最常使用的銀行服務，而投資、保險及信用卡等服務的使用亦日漸普及，反映客戶對國際銀行服務的需求正持續演變。

一位居於香港的內地客戶表示：

「透過『優秀人才入境計劃』移居香港後，基於家庭財務規劃需要，選擇具備國際網絡優勢的銀行開立國際銀行賬戶，過程十分便捷。現時，我的銀行業務以該國際銀行海外賬戶為主，使用頻率亦日漸增加。」

富裕客群當前與未來一年的銀行服務需求

國際銀行客戶現時使用的銀行服務主要包括存款、轉賬服務及基金投資。未來12個月，國際銀行客戶最期待開通及使用保險與股票投資等新服務。

調查結果顯示，受訪者未來對財富管理服務的需求持續攀升。他們計劃於未來12個月內使用更多投資服務以實現資產多元化配置，其中保險(54%)、股票(43%)和基金(43%)將為他們重點增加使用的服務。在香港，希望獲得更多保險服務的比例更超過六成。同時，超過五分之一的受訪者表示，目前使用的國際銀行未能提供所需服務是他們面臨的困難之一。



使用國際銀行服務時遇到的困難



24%

當前投資產品種類有限



20%

產品及服務相關諮詢有限



19%

缺乏專業理財及投資團隊支持

● 國際銀行用戶現時使用的服務

● 國際銀行用戶未來12個月計劃使用的服務

最常用服務

#1



#2



#3



#4



#5



第四章

財富及投資策略：如何平衡資金流動與資產增長

在評估及規劃未來12個月的投資或儲蓄計劃時，內地（包括大灣區）與香港本地的客戶，均對保險及基金服務呈現日益增長的需求。隨著人口老化趨勢的潛在驅動，香港本地居民增加配置固定收益產品（49%）及退休計劃（40%）的意願，明顯高於其他地區。

不過，追求財富與資產增值的需求，需與維持流動性取得平衡。中國富裕客群期望在保持較高流動性的同時，增加現金、保險、基金及固定收益產品等多元化的海外資產配置。有48%的富裕銀行客戶計劃於未來12個月內增持現金類資產（包含銀行存款、定期存款及儲蓄），此趨勢在香港尤為顯著（51%）。

未來12個月內計劃增加投資的資產類別比例

整體	↑	香港 本地居民
48%	現金	51%
40%	股票	43%
42%	保險	46%
43%	基金	46%
42%	固定收益	49%
37%	退休方案	40%
32%	加密貨幣	35%
32%	房地產	33%
33%	另類投資	35%

第五章

專業諮詢服務需求持續上升

稅務與法律諮詢服務對不同地區的國際銀行客戶均非常重要，其需求超越個人及企業銀行客戶對其他諮詢服務的需求。此類需求的背後，反映了個人與商業需求、財務目標與生活品質之間的深層互動關係。

在內地（包括大灣區）與香港兩地，均有近四成受訪者認為法律及稅務諮詢產品與服務為「非常重要」的國際銀行服務需求。此外，醫療禮遇服務在內地（含大灣區）及居港內地居民群體中較受青睞；相對而言，香港本地居民則更傾向獲取教育諮詢服務。

國際銀行客戶首選諮詢服務

排名	1	2	3	4	5
整體					
中國大灣區居民					
中國內地居民					
居港內地居民					
香港本地居民					



稅務諮詢



法律諮詢



醫療禮遇服務



教育諮詢服務



私人禮賓服務



移民諮詢服務

第六章

中國富裕客群追求一站式綜合服務體驗

金融科技發展迅速，客戶需求亦同步升級。銀行用戶尤其期望透過科技創新，滿足其一站式服務需求，例如網頁與移動端無縫連接的數碼體驗、優質的客戶關係服務，以及涵蓋零售銀行、保險、投資與財富管理等一站式服務體驗。

近半數受訪者表示，一站式綜合服務非常重要。

國際銀行用戶對於流動或數碼渠道整合的需求同樣顯著。半數受訪者表示，便捷的網上服務將大幅提升其選用該銀行國際服務的意願。

此外，近九成受訪者對未來採用創新數碼渠道開戶持開放態度，此趨勢於千禧世代群體中更為突出 (93%)。

一站式綜合服務
非常重要



一站式綜合服務包括：

1. 綜合網上平台
2. 客戶經理專屬服務
3. 多元化產品及服務

89%

受訪者表示，若未來推出新型數碼服務（如虛擬諮詢或人工智能建議），他們願意在開戶過程中使用

其中一位受訪的國際銀行客戶表示：

「我期望一家國際銀行能夠滿足我的多元化服務需求，並支持我的國際化職業發展與生活方式。同時，我希望獲得更多支援，並清楚了解銀行所能提供的資源，以協助達成我個人、家庭及商業目標。」

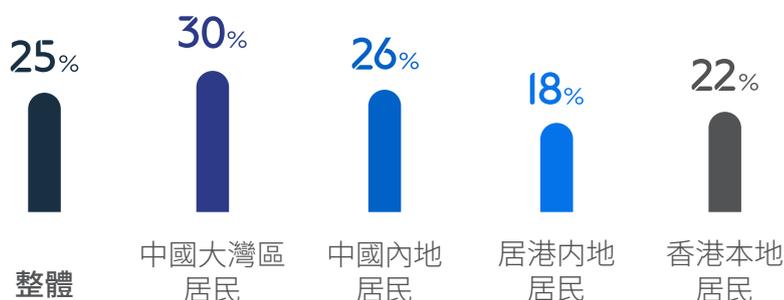
第七章

專屬服務及關懷不可或缺

中國富裕銀行客戶對個人化服務的定義與期望不盡相同。部分客戶著重銀行能針對其需求提供創新的專屬方案，另一部分則更重視與客戶經理建立深厚的信任關係。

對中國富裕銀行客戶而言，語言服務與支援為其核心需求之一。然而值得關注的是，25%的富裕客群正面臨因語言溝通障礙所導致的銀行服務難題，此現象在中國內地（包括大灣區）客戶群體中尤為顯著。

當前國際銀行服務面臨的主要挑戰： 因語言問題與銀行溝通存在障礙



與客戶經理面對面溝通，為個人化服務的關鍵環節。線下服務仍然非常重要，調查顯示，67%受訪者每年至少兩次親赴國際銀行賬戶所在地區。與此同時，內地（56%）及大灣區（57%）受訪者在選擇國際銀行服務時，仍高度依賴客戶經理的專業建議。在關鍵的開戶階段，48%受訪者除期望使用數碼渠道（如24小時線上客戶服務、虛擬助手及電子版指引）外，能夠獲得客戶經理提供更優質的協助。

實體分行與客戶關係的重要性

67%

受訪者每年至少兩次親赴其國際銀行賬戶所在地區

48%

受訪者在進行銀行相關決策時會向客戶經理查詢，在內地該比例為56%

48%

受訪者期望在數碼渠道（如24小時線上客服、虛擬助手及電子指引）之外，能獲得客戶經理更優質的協助，尤其在關鍵的開戶階段

第八章

平衡境內外的儲蓄及投資配置

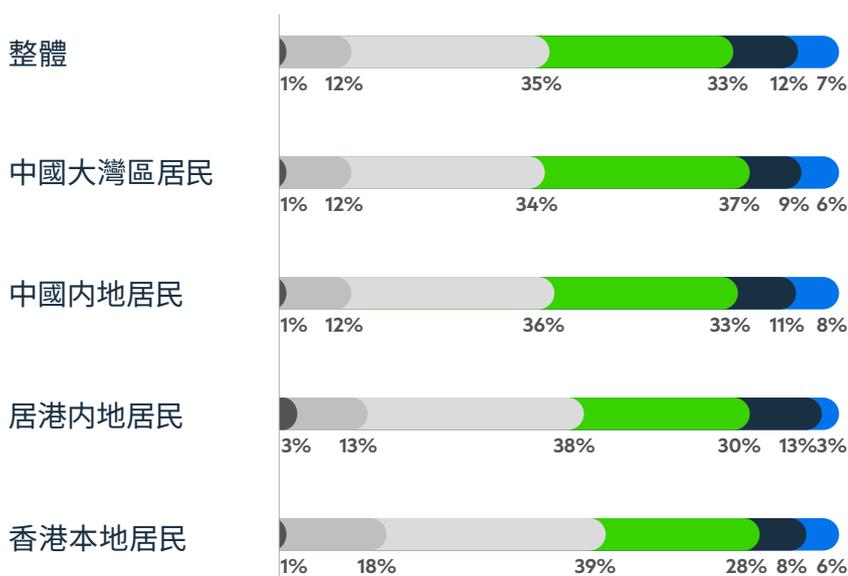
中國富裕銀行客戶在跨境資產配置中，需精準掌握境內資產與離岸賬戶的平衡。

從資產配置地域分佈來看，內地居民（包括大灣區居民）與香港本地居民，均將逾半數資產留存於在岸市場。

此外，52%受訪者計劃將至少20%收入配置於跨境儲蓄或投資。

用於跨境儲蓄或投資的收入比例

- 超過 40%
- 31-40%
- 21-30%
- 11-20%
- 1-10%
- 無 - 我沒有儲蓄習慣



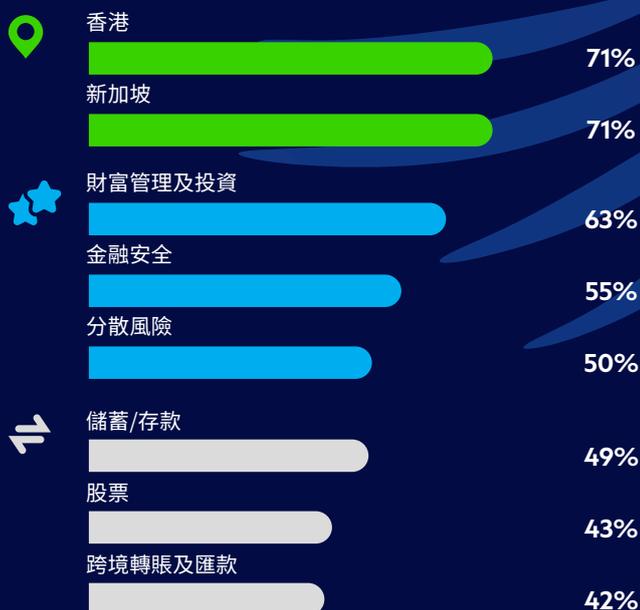
第九章

豐富多元的國際銀行服務需求

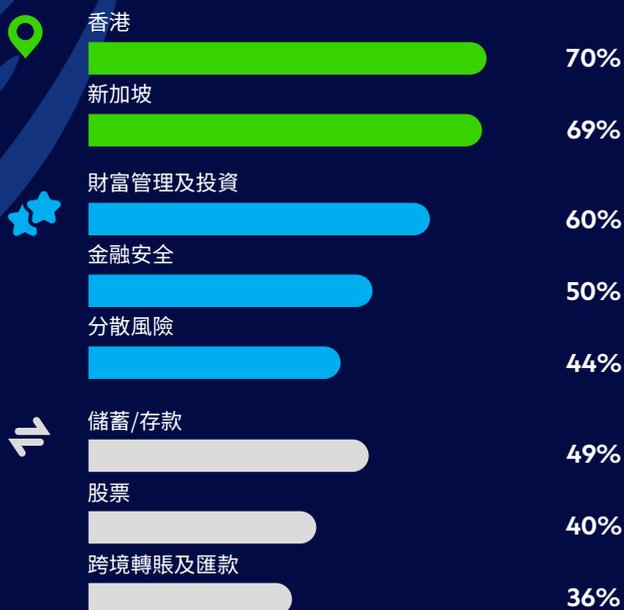
儘管中國富裕銀行客群在部分銀行服務需求與偏好上具有一致性,但不同地區仍存在差異。

-  銀行服務首選地
-  開立國際銀行賬戶的原因和考慮
-  現時三大最常使用的國際銀行服務

中國大灣區居民



中國內地居民



居港內地居民



香港本地居民



第十章

個人與企業銀行服務融為一體， 已成生活日常

無論是個人或商業銀行客戶，調查結果顯示，個人銀行需求與企業銀行需求環環相扣。由開戶原因(財富管理與投資均位列前五名)到實際使用的服務，在銀行關係的每個環節中，皆可觀察到個人與企業服務需求的融合。

受訪者普遍認為分散儲蓄與投資最為重要。86%中國富裕銀行客戶於開立國際銀行賬戶時，將分散投資視為「重要」或「非常重要」的原因。近半數(46%)富裕銀行客戶坦言，他們持續維持國際銀行賬戶存款或進行跨境投資，目的在於分散投資及降低風險。此趨勢在千禧世代尤為顯著，該群體中52%表示，分散投資為其跨境投資的主要考慮。

調查亦發現，半數大灣區企業家將「一站式跨境銀行服務」與「專業投資及理財團隊」列為選擇國際銀行服務時的首要考量。

86%

受訪者於開立國際銀行賬戶時，將分散投資視為重要或非常重要的考慮因素

46%

受訪者表示持續維持國際銀行賬戶存款或跨境投資是為分散投資及降低風險

儘管個人銀行需求與企業銀行需求緊密相連，客戶在整合兩者時仍常面臨阻礙。一位國際銀行客戶指出：

「現時個人銀行服務與商業銀行服務之間缺乏有效銜接或轉介機制。儘管客戶經理知悉本人的職業與商業背景，卻未能主動提供相關的商業銀行服務資訊，導致潛在的商業銀行服務需求難以被滿足。」

聚焦中國企業家

調查結果顯示，中國富裕客群的企業與個人銀行需求密不可分，尤其是來自內地及香港的國際企業家。

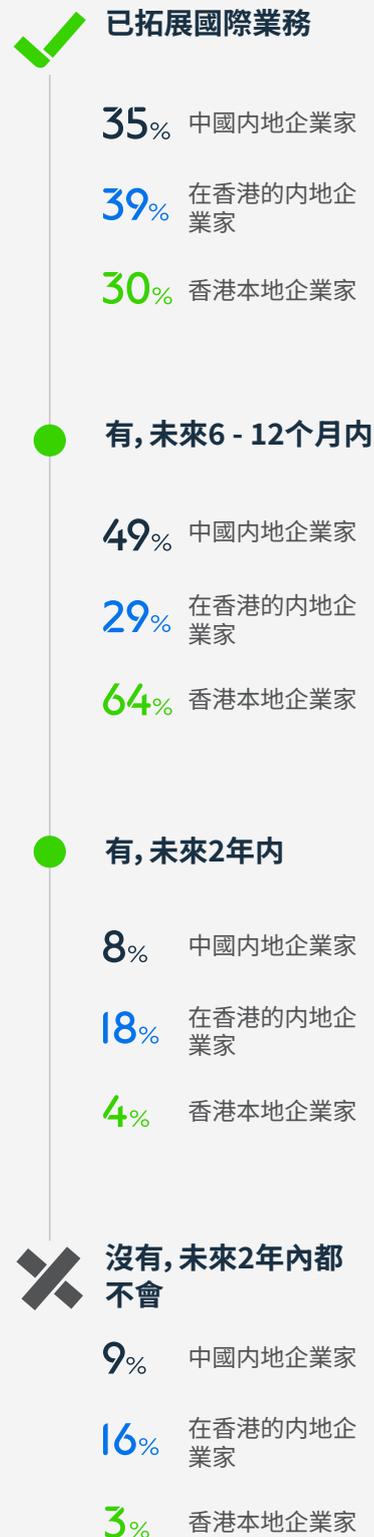
第十一章

企業家及企業銀行客戶致力尋求市場拓展

在所有受訪市場中，逾三分之一（35%）中國內地企業家已於國際市場開展業務，近半數（49%）計劃於未來6至12個月內開拓國際市場。

在香港的內地企業家的全球業務布局最為廣泛，逾三分之一（39%）已進軍國際市場。香港本地企業家預計將呈現強勁的國際擴張態勢，近三分之二（64%）計劃於未來6至12個月內拓展國際業務。

拓展國際市場計劃



「保障財務安全」是企業拓展海外業務的關鍵原因之一。

44%

的中國企業家客戶將企業與個人財務穩定性列為拓展海外業務的主要原因

企業家同樣重視財富累積，以滿足家庭未來需求。

除計劃拓展海外市場外，擁有海外業務的中國富裕企業家，亦將商業利潤投入海外業務再投資，以驅動業務增長。

58%

受訪中國企業家將逾20% 的公司年收入用於海外業務再投資

八成中國企業家將逾 10% 的公司年收入用於海外業務再投資，僅 5% 的受訪企業家不會將公司收入投入海外業務。

企業家拓展國際市場的三大動因

排行	整體	中國內地企業家	在香港的內地企業家	香港本地企業家
1	保障企業與個人財務安全	保障企業與個人財務安全	開拓新市場以尋求增長動能並提升潛在收益	累積財富以滿足家庭未來需求
2	累積財富以滿足家庭未來需求	累積財富以滿足家庭未來需求	對做生意感興趣，喜歡自己創業	有利的監管環境
3	創造代際財富，建立家族傳承	創造代際財富，建立家族傳承	保障企業與個人財務安全	分散企業風險

逾半數 (53%) 中國內地企業家計劃拓展國際市場, 其中以香港為基地進軍海外最為普遍。相較之下, 62% 香港本地企業家擬於未來兩年內將業務擴展至新加坡。至於其他市場, 馬來西亞為東南亞市場中的首選。受訪企業家亦有計劃拓展北美市場。

中國內地企業家拓展業務的首選海外市場分別為新加坡、香港及馬來西亞。而香港本地企業家的首選海外市場分別為新加坡、馬來西亞及北美地區。



未來兩年國際市場拓展計劃

	● 第一	● 第二	● 第三						
	新加坡	香港	馬來西亞	北美	歐盟	印度	阿聯酋	越南	
總數	59%	42%	36%	26%	21%	16%	16%	12%	
中國內地企業家	62%	53%	38%	23%	22%	4%	9%	4%	
在香港的內地企業家	54%	NA	29%	25%	8%	35%	40%	19%	
香港本地企業家	62%	NA	40%	35%	16%	27%	26%	22%	

第十二章

企業家增值諮詢服務需求持續攀升

調查顯示，企業家群體不僅追求個人與企業銀行業務的互聯互通，其對增值諮詢服務的需求強度亦顯著高於其他受訪群體。

企業家普遍對跨境轉賬等基礎服務感到滿意，然而近乎全數受訪企業家(95%)將稅務與法律諮詢等增值服務列為最重要的服務需求，惟對該類服務的整體滿意度普遍偏低。

除全方位的增值諮詢服務，企業家亦期望獲得能夠協助他們跨地區管理投資及現金流的服務。香港本地企業家認為企業銀行客戶獲得貿易融資(56%)和外國投資協助(53%)非常重要。在香港的內地企業家亦相當重視外國投資協助(60%)及現金流管理(56%)，反映市場上企業及投資需要緊密相連。相較之下，內地企業家將現金管理服務(56%)與多幣種賬戶(48%)列為最關鍵需求。

95%

受訪企業家認為增值諮詢服務重要

43%

受訪企業家對現時使用國際銀行提供的增值諮詢服務感到非常滿意

主要企業銀行服務

● 非常重要 ● 非常滿意

主要企業銀行服務	總數		中國內地企業家		在香港的內地企業家		香港本地企業家	
	非常重要	非常滿意	非常重要	非常滿意	非常重要	非常滿意	非常重要	非常滿意
多幣種賬戶	51%	51%	48%	48%	52%	48%	44%	41%
現金管理服務	51%	46%	56%	47%	52%	38%	50%	52%
外國投資協助	46%	43%	41%	39%	60%	40%	53%	47%
貿易融資	44%	41%	41%	33%	32%	52%	56%	57%

各地企業家普遍認為，需全面優化用戶體驗、客戶關係服務及產品設計，方能滿足他們當前對商業銀行的需求。

中國內地及香港本地企業家特別指出，現時國際銀行所提供的「企業與個人銀行綜合財富管理服務」存在顯著不足。



國際商業銀行現時的服務缺口

未能滿足的需求	中國內地企業家	在香港的內地企業家	香港的本地企業家
服務體驗			
缺乏可隨時隨地使用的網上賬戶管理功能	●	●	●
缺乏簡單易用的銀行業務流程		●	●
客戶關係及服務			
客戶關係經理未能提供優質專業服務	●		
未能以我熟悉的語言提供服務			●
金融產品及服務			
未能為我的企業和個人銀行需求提供綜合性財富管理服務	●		●
未能提供度身訂造的金融產品或服務	●	●	
未能提供銀行服務以外的諮詢服務			●
其他服務			
繁複的跨境轉賬程序	●		
未能有效防止信息洩露和詐騙		●	
不合理/不透明的服務收費		●	

報告重點

無縫連接的一站式個人與企業銀行服務

國際銀行客戶對無縫的儲蓄及理財服務、綜合的個人及企業銀行服務，以及在岸與離岸銀行賬戶服務的需求，凸顯現時使用國際銀行服務時的挑戰。

以客戶關係為中心

於數碼轉型進程中，實體分行服務效能仍具關鍵地位。除全天候提供的服務外，客戶經理始終是解決客戶複雜需求的核心角色，優質的面對面服務更屬客戶的剛性需求。

多元需求與高期望相結合

中國國際銀行客戶對國際銀行服務不僅需求多元，更懷抱高度期望。相較以往，客戶日益期望透過銀行及其全球網絡，獲取法律、稅務等專業諮詢服務。

財富管理、資產安全及商業需求為主要考慮

中國富裕群體普遍將個人銀行服務、財富管理及企業銀行服務需求視為使用跨境儲蓄及投資的主要考慮，反映其個人生活與職業發展高度關聯。

香港 – 與時並進的金融樞紐

無論是對北京、上海及大灣區等內地城市和地區、抑或新加坡及阿聯酋等海外市場的中國銀行客戶而言，香港作為重要金融服務樞紐的地位依然穩固。



Disclosures

This document is confidential and may also be privileged. If you are not the intended recipient, please destroy all copies and notify the sender immediately. This document is being distributed for general information only and is subject to the relevant disclaimers available at our Standard Chartered website under Regulatory disclosures (<https://www.sc.com/en/regulatory-disclosures>). It is not and does not constitute research material, independent research, an offer, recommendation or solicitation to enter into any transaction or adopt any hedging, trading or investment strategy, in relation to any securities or other financial instruments. This document is for general evaluation only. It does not take into account the specific investment objectives, financial situation or particular needs of any particular person or class of persons and it has not been prepared for any particular person or class of persons. You should not rely on any contents of this document in making any investment decisions. Before making any investment, you should carefully read the relevant offering documents and seek independent legal, tax and regulatory advice. In particular, we recommend you to seek advice regarding the suitability of the investment product, taking into account your specific investment objectives, financial situation or particular needs, before you make a commitment to purchase the investment product. Opinions, projections and estimates are solely those of SCB at the date of this document and subject to change without notice. Past performance is not indicative of future results and no representation or warranty is made regarding future performance. Any forecast contained herein as to likely future movements in rates or prices or likely future events or occurrences constitutes an opinion only and is not indicative of actual future movements in rates or prices or actual future events or occurrences (as the case may be). This document must not be forwarded or otherwise made available to any other person without the express written consent of the Standard Chartered Group (as defined below). Standard Chartered Bank is incorporated in England with limited liability by Royal Charter 1853 Reference Number ZC18. The Principal Office of the Company is situated in England at 1 Basinghall Avenue, London, EC2V 5DD. Standard Chartered Bank is authorised by the Prudential Regulation Authority and regulated by the Financial Conduct Authority and Prudential Regulation Authority. Standard Chartered PLC, the ultimate parent company of Standard Chartered Bank, together with its subsidiaries and affiliates (including each branch or representative office), form the Standard Chartered Group. Standard Chartered Private Bank is the private banking division of Standard Chartered. Private banking activities may be carried out internationally by different legal entities and affiliates within the Standard Chartered Group (each an "SC Group Entity") according to local regulatory requirements. Not all products and services are provided by all branches, subsidiaries and affiliates within the Standard Chartered Group. Some of the SC Group Entities only act as representatives of Standard Chartered Private Bank and may not be able to offer products and services or offer advice to clients. ESG data has been provided by Morningstar and Sustainalytics. Refer to the Morningstar website under Sustainable Investing and the Sustainalytics website under ESG Risk Ratings for more information. The information is as at the date of publication based on data provided and may be subject to change.

Market Abuse Regulation (MAR) Disclaimer

Banking activities may be carried out internationally by different branches, subsidiaries and affiliates within the Standard Chartered Group according to local regulatory requirements. Opinions may contain outright "buy", "sell", "hold" or other opinions. The time horizon of this opinion is dependent on prevailing market conditions and there is no planned frequency for updates to the opinion. This opinion is not independent of Standard Chartered Group's trading strategies or positions. Standard Chartered Group and/or its affiliates or its respective officers, directors, employee benefit programmes or employees, including persons involved in the preparation or issuance of this document may at any time, to the extent permitted by applicable law and/or regulation, be long or short any securities or financial instruments referred to in this document or have material interest in any such securities or related investments. Therefore, it is possible, and you should assume, that Standard Chartered Group has a material interest in one or more of the financial instruments mentioned herein. Please refer to our Standard Chartered website under Regulatory disclosures (<https://www.sc.com/en/regulatory-disclosures>) for more detailed disclosures, including past opinions/ recommendations in the last 12 months and conflict of interests, as well as disclaimers. A covering strategist may have a financial interest in the debt or equity securities of this company/issuer. This document must not be forwarded or otherwise made available to any other person without the express written consent of Standard Chartered Group.

Country/Market Specific Disclosures

In Hong Kong, this document, except for any portion advising on or facilitating any decision on futures contracts trading, is distributed by Standard Chartered Bank (Hong Kong) Limited ("SCBHK"), a subsidiary of Standard Chartered PLC. SCBHK has its registered address at 32/F, Standard Chartered Bank Building, 4-4A Des Voeux Road Central, Hong Kong and is regulated by the Hong Kong Monetary Authority and registered with the Securities and Futures Commission ("SFC") to carry on Type 1 (dealing in securities), Type 4 (advising on securities), Type 6 (advising on corporate finance) and Type 9 (asset management) regulated activity under the Securities and Futures Ordinance (Cap. 571) ("SFO") (CE No. AJ1614). The contents of this document have not been reviewed by any regulatory authority in Hong Kong and you are advised to exercise caution in relation to any offer set out herein. If you are in doubt about any of the contents of this document, you should obtain independent professional advice. Any product named herein may not be offered or sold in Hong Kong by means of any document at any time other than to "professional investors" as defined in the SFO and any rules made under that ordinance. In addition, this document may not be issued or possessed for the purposes of issue, whether in Hong Kong or elsewhere, and any interests may not be disposed of, to any person unless such person is outside Hong Kong or is a "professional investor" as defined in the SFO and any rules made under that ordinance, or as otherwise may be permitted by that ordinance. In Hong Kong, Standard Chartered Private Bank is the private banking division of Standard Chartered Bank (Hong Kong) Limited.

