



新聞稿

渣打銀行發布

《中國高端¹客群及企業家國際銀行服務需求洞察與趨勢》

近半內企擬半年至一年內開拓國際市場 香港為國際銀行服務首選地

2025年6月6日，香港 – 渣打銀行今天發布《中國高端客群及企業家國際銀行服務需求洞察與趨勢》報告，顯示了中國內地企業家在加速海外擴張的過程中，出現企業與家庭金融服務需求重疊的情況，對國際銀行服務需求殷切，並更著重個人化及一站式的優質服務，當中香港為他們使用相關服務的首選地。

報告由渣打銀行委託獨立調查公司²完成，共訪問了 1,520 名居住於中國內地、香港、新加坡、阿聯酋等市場的中國客群³，受訪者的可投資資產總額為 100 萬至 780 萬港元，其中 33% 的受訪者是企業家。逾三分之一受訪內地企業家已經在國際市場開展業務，近半數計劃在未來 6 至 12 個月內開拓國際市場。

報告顯示，受訪者已經普遍使用國際銀行服務，近 90% 的受訪者持有國際銀行賬戶至少三年，而三分之二持有超過五年。若聚焦大灣區的受訪者，92% 擁有至少三年使用國際銀行賬戶的經驗，近 70% 持有至少兩個國際銀行賬戶，當中香港為受訪者使用國際銀行服務的首選地。

同時受訪者表示，與客戶經理面對面溝通，為個人化服務的關鍵環節。普遍認為，語言與溝通障礙、線下客戶服務質素、企業與個人銀行服務缺乏銜接或轉介機制，是現時中國高端客群及企業家使用國際銀行服務時的三大挑戰。近半受訪者在作出財務決定時會向客戶經理查詢，同時 48% 的受訪者期望在數碼渠道⁴外，能獲得客戶經理更優質的協助，尤其在開戶和投資決策階段。不過，四分之一的受訪者因語言問題與銀行溝通存在障礙。

¹報告原名為《中國富裕客群及企業家國際銀行服務需求洞察與趨勢》，「高端」客群於報告內稱為「富裕」客群。[按此](#)瀏覽全份報告。

²委託獨立調查公司 Sandpiper Research & Insights 於 2024 年 12 月至 2025 年 1 月完成訪問。

³擁有中國國籍或者香港永久性居民身份的客群。

⁴如 24 小時線上客戶服務、虛擬助手及電子版指引等。

渣打香港財富管理及零售銀行業務主管文偉成表示：「內地企業加速拓展國際市場，不少企業家因業務發展或子女教育的原因，頻繁往來各地。他們對開立和使用國際銀行賬戶，以至跨境銀行服務的需求殷切，並希望透過優質的財富管理和家族傳承服務達致其財務目標。渣打致力成為高端客戶的頂尖財富管理夥伴，除了照顧其個人理財需要，亦為企業家提供全面的配套，協助其透過渣打獨有的國際網絡拓展業務，以一站式的企業及個人銀行服務，為客戶在不同階段提供合適的理財產品及增值服務，協助其把握機遇增長財富。」

渣打在發布報告當天同時於深圳舉辦活動，向客戶介紹最新推出的「**企業出海管家**」服務，為灣區企業家度身訂造全方位服務，兼顧個人與企業需求，包括灣區生活、子女海外升學規劃及家族財富傳承等方面。在企業層面，渣打透過龐大業務網絡的優勢，為跨境業務需要打造一站式專業方案，包括無縫跨境開戶、便捷跨境交易、一系列外匯、融資及回報增值等方案；並通過聯合業內知名合作夥伴（如律師事務所、稅務及會計諮詢公司），在出海規劃、風險管理、推出產品方案等方面為企業家提供支援。香港生產力促進局代表在活動現場介紹了其出海服務中心通過為企業提供一站式專業服務，支持大灣區企業提升全球競爭力，助力企業成功出海。

針對大灣區國際銀行客戶，渣打亦推出「**GBA Affluence 會員計劃**」，將金融服務融入客戶的生活與事業藍圖，配備能說兩文三語、且熟悉中國文化的「國際銀行客戶經理」團隊提供綜合性服務。

圖片



--- 完 ---

渣打銀行

渣打是一個具領導地位的國際銀行集團，覆蓋全球 53 個增長迅速的市場。我們的使命是透過我們獨特的多元性，推動商業發展和促進繁榮。集團多年來的歷史及一直堅守的信念展現於我們的品牌承諾「一心做好，始終如一」。

渣打集團在倫敦證交所及香港證交所掛牌上市。

渣打銀行自 1859 年在香港開展業務，現為香港三家發鈔銀行之一。渣打銀行於 2004 年 7 月 1 日完成在香港註冊的程序，並將銀行在香港分行的業務注入於在香港註冊的渣打集團全資附屬公司 -- 渣打銀行 (香港) 有限公司旗下。

歡迎瀏覽 sc.com 內的 [Insights](#) 聽取更多的客戶分享及專業見解，並追蹤渣打的 [X](#)，[Instagram](#)，[LinkedIn](#) 及 [Facebook](#) 取得最新消息。