

Deloitte.

德勤



香港家族辦公室 市場研究

2026年2月10日

聲明

本報告中所含內容乃一般性信息，任何德勤有限公司、其全球成員所網路或它們的關聯機構（統稱為「德勤組織」）並不因此構成提供任何專業建議或服務。在作出任何可能影響您的財務或業務的決策或採取任何相關行動前，您應諮詢合資格的專業顧問。

我們並未對本報告所含資訊的準確性或完整性作出任何（明示或暗示）陳述、保證或承諾。任何德勤有限公司、其成員所、關聯機構、員工或代理方均不對任何方因使用本報告而直接或間接導致的任何損失或損害承擔責任。德勤有限公司及其每一家成員所和它們的關聯機構均為具有獨立法律地位的法律實體。

目錄

1. 研究背景	04
2. 重點摘要	05
3. 單一家族辦公室數目	06
4. 家族辦公室特徵	08
5. 資金動向	12
6. 經濟及社會貢獻	21
7. 市場生態	26
8. 競爭優勢	29
9. 結語	34
附錄一：問卷受訪者	35

1. 研究背景

在全球經濟環境挑戰下，香港資產及財富管理業仍持續展現強勁表現和韌性。證監會數字顯示，香港資產管理總值（assets under management，AUM）於2024年底達35.1萬億港元，按年升13%，另外資金淨流入大增81%至7,050億港元，其中私人銀行及私人財富管理業務扮演著重要角色¹。這股增長動力預料持續，市場普遍預測香港可望在2028至2030年間，躍升為全球最大跨境財富管理中心²。

家族辦公室正是這成功故事的重要一環。根據證監會統計，2024年香港持牌法團及註冊機構的家族辦公室及私人信託客戶資產管理總值約為2萬億港元³。這印證了香港對國際財富的強大吸引力；行業研究指出，以城市計，香港坐擁全球第二大超高淨值人士群體，於2025年年中錄得17,215名超高淨值人士⁴。龐大的財富匯聚，進一步確立香港作為頂級家族辦公室中心的地位。根據我們首次進行的香港家族辦公室市場研究推算，截至2023年底，本港共有2,703間單一家族辦公室（single-family office，SFO）⁵。在這背景下，香港已躍升為全球家族辦公室最集中的地區之一，現正邁向新增長階段，與整體經濟加深融合。

隨著家族辦公室市場持續發展，我們希望透過最新研究，以掌握市場脈搏、評估發展進度及識別新興趨勢。本研究透過數據深入探討香港家族辦公室生態，了解資金流向，評量更廣泛的經濟及社會貢獻，並從多角度分析相關政策措施。香港政府已訂下積極目標，冀在2026至2028年間吸引多220間家族辦公室落戶⁶；本研究旨在提供適時分析，識別未來機遇和優化空間，從而推動香港作為家族辦公室首選樞紐的發展，並鞏固其國際金融中心地位。

1. 香港證監會，2025年7月，https://www.sfc.hk/-/media/TC/files/COM/Reports-and-surveys/CN_AWMAS-2024.pdf
2. 舉例而言，波士頓諮詢公司2024年預測，<https://web-assets.bcg.com/0c/b4/1e8b9a66409a8deae6fc166aa26e/2024-global-wealth-report-july-2024-edit-02.pdf>；彭博行業研究2024年預測，<https://www.bloomberg.com/news/articles/2024-10-24/hk-private-wealth-assets-seen-surfing-to-2-3-trillion-by-2030>
3. 香港證監會，2025年7月，https://www.sfc.hk/-/media/TC/files/COM/Reports-and-surveys/CN_AWMAS-2024.pdf
4. Altrata，2025年9月，<https://info.altrata.com/l/311771/2025-09-26/27cmbq/311771/17589096956AYjzV5Z/Altrata World Ultra Wealth Report 2025 FINAL.pdf>
5. 香港特別行政區政府新聞公報，2024年3月18日，<https://www.info.gov.hk/gia/general/202403/18/P2024031800269.htm>
6. 《2025年施政報告》，https://www.policyaddress.gov.hk/2025/public/pdf/supplement/supplement-full_tc.pdf

2. 重點摘要

我們推算截至2025年底，香港共有3,384間單一家族辦公室，較我們2023年的首次研究增加了681間。問卷調查及訪談結果顯示，這些家族辦公室的背景相當多元，來自不同地區、行業和財富水平，充分反映香港的吸引力。此外，逾半受訪單一家辦的領導層正由第二代或以後的成員擔任，凸顯跨代財富傳承正在加速。

投資策略上，受訪單一家辦普遍正降低美國曝險，並重新佈局香港，同時看好內地及亞太區機遇。行業方面，科技/媒體以及醫療保健是未來首選領域，其中人工智能是備受追捧的投資主題。資產類別方面，雖然公開市場股票等傳統資產仍佔主導地位，但另類資產正快速崛起，其中私募股權目前是另類投資的主要選擇，數字資產亦愈受關注。多家族辦公室（multi-family office, MFO）的客戶群大致呈現相同趨勢。

除了投資活動，家族辦公室亦透過其他途徑帶來重大經濟及社會貢獻。我們推算，香港的單一家辦在本地直接聘用超過10,000名全職專業人員，而這些單一家辦每年單是營運開支，就為本地經濟貢獻約126億港元；若連同多家族辦公室及其他服務家族辦公室的服務提供者，整體經濟效益更為顯著。社會方面，家族辦公室積極參與香港的慈善活動，教育和醫療保健是主要受惠領域；此外，家族成員和非家族高層人員的子女亦有就讀本港各級學校。

香港作為領先家族辦公室樞紐的地位，既得益於政府強力支持，也源於其有別於其他競爭對手的根本優勢。在各項政府支持措施中，稅務優惠最受業界歡迎，幾乎所有受訪者都一致認同措施的重要性，至於其他投資便利及生態建設措施同樣獲得認可。

展望未來，業界普遍認為香港憑藉成熟的金融基建、活躍的資本市場、健全的法規體系，以及與內地的緊密聯繫，形成了無可比擬的競爭優勢。要進一步完善生態圈，他們認為需要聚焦三項領域：增強家族與行業間互動配對、培育更多跨領域專業人才，並持續推進多家族辦公室發展。

3. 單一家族辦公室數目

是次研究首先更新香港單一家族辦公室的數量估算，以2023年研究的基準數字（即2,703間單一家辦）為起點。我們沿用相近方法進行推算，即（一）確立全球不同財富層級富裕人口與設立單一家辦的關聯性；（二）推算香港富裕人口；（三）將此關聯性應用於香港富裕人口群體，推算出單一家辦數量。

為進一步確認2023年基準數字與2025年推算數字之間的增長情況，我們訪問了業界主要持分者，了解市場兩年來的變化；訪談結果亦印證了相關增長趨勢。

我們推算，截至2025年底，香港共有3,384間單一家族辦公室，較2023年第四季基準數字，增加681間。

家族辦公室一般分為兩大類：單一家族辦公室及多家族辦公室。單一家辦服務一個家族的不同成員，多家辦則服務多個家族。兩類家辦在香港都具豐富生態，惟是次數目估算主要針對單一家辦。



3.1 研究方法

我們沿用上次研究的定義，將單一家族辦公室定義為專門為滿足單一家族管理各項需求而設的獨立私人商業實體，這些需求包括財務需求、家族治理、財富規劃、保值、傳承及慈善事業等。

研究採用市場廣泛認可的統計方法，並利用收錄了全球大量富裕人士資料的專有數據庫。由於家族辦公室一般低調運作，在香港亦毋須特定牌照或註冊（除非從事受監管業務），因此統計推算是最可靠的估算方法。推算包括以下三個步驟：

第一步：建立關聯性

是次研究延續上次方法，運用了我們過去十年建立並持續更新、涵蓋全球超過20萬名富裕人士的專有數據庫。透過此數據庫，我們建立不同財富層級與設立單一家辦的關聯性，顯示富裕人士財富層級愈高，設立單一家辦的可能性愈大。

第二步：推算富裕人口

透過行業數據及市場廣泛認可的計量經濟分析，我們按不同財富層級推算香港的超高淨值人士（擁3,000萬美元以上財富）以及高淨值人士（擁1,000萬至3,000萬美元財富）人數。

第三步：單一家辦推算

最後一步，是將第一步的關聯性應用於第二步的富裕人口分布，推算出單一家辦數目。**是次研究估計，截至2025年底，香港共有3,384間單一家族辦公室**，具體分布如以下表一所示。

此推算方法存在兩項局限。首先，財富層級與設立家族辦公室之間關聯性的假設，可能因不同時間和地區而有所差異。其次，數據庫中的富裕人士資料，是過去十年透過我們的全球網絡收集，不能視為隨機抽樣數據，因此可能出現誤差和樣本偏差。

為應對這些局限，我們進行了廣泛問卷調查，並與業界重要持分者進行深入訪談，以支持推算結果。業界反饋也確認了我們定量分析中所觀察的增長趨勢。



財富層級	估計單一家族辦公室數目
1億美元以上	1,095
5,100萬至1億美元	859
3,100萬至5,000萬美元	744
1,000萬至3,000萬美元	686
總計	3,384

表一：截至2025年底高淨值及超高淨值人士設立的單一家族辦公室估計數目。

4. 家族辦公室特徵

香港家族辦公室發展歷史悠久，但全面的市場研究相對有限，直至近年市場關注度增加，對更多系統化分析的需求才開始湧現。是次研究旨在回應相關需求，透過對香港單一及多家族辦公室的原始研究，深入分析它們的背景和營運特點。我們對單一家辦進行問卷調查及深入訪談，以了解它們的財富來源、家族背景及營運情況；我們同時對多家辦進行研究，其更廣泛的客戶群體可反映市場整體趨勢，為單一家辦的研究結果提供參照。

研究以我們全球專業網絡的家族辦公室樣本為基礎。由於單一家辦通常保持低調，加上香港一般沒有特定註冊要求，難以進行全面的隨機抽樣。縱然如此，研究所識別的特徵及趨勢與業界觀察高度一致，包括家族辦公室、私人銀行家、資產管理公司及其他專業服務提供者等，反映樣本能呈現本港家族辦公室環境的特質。

我們透過問卷訪問了136名香港家族辦公室業界持分者，包括121間家族辦公室（當中85間為單一家辦，其財富來源遍及各主要地區，以及36間在港營運的多家辦），以及銀行和專業服務提供者。此外，**我們與21名家辦及業界人士進行深入訪談**。所有資料於2025年10月至12月期間蒐集。

4.1 財富來源

地區

香港家族辦公室的多元地域財富來源，在是次研究中清晰可見。在85間以問卷受訪的單一家辦中，38間的財富源自內地，19間源自香港，而其餘受訪者財富分別來自歐洲（12間）、亞太區其他地方（8）、美國及美洲其他地方（6）和中東（2）。

上述數字雖然並不反映市場整體比例，但這種地域多樣性，展現了香港作為家族辦公室樞紐對全球富裕家族的雙重吸引力。內地和香港家族具相當數量，反映了它們的本地財富累積、既有根基，以及對熟悉環境的偏好；同時，香港憑藉極具競爭力的稅制、活躍的資本市場，以及通往內地市場拓展業務和投資的策略門戶優勢，吸引了來自全球的資產擁有者及投資。

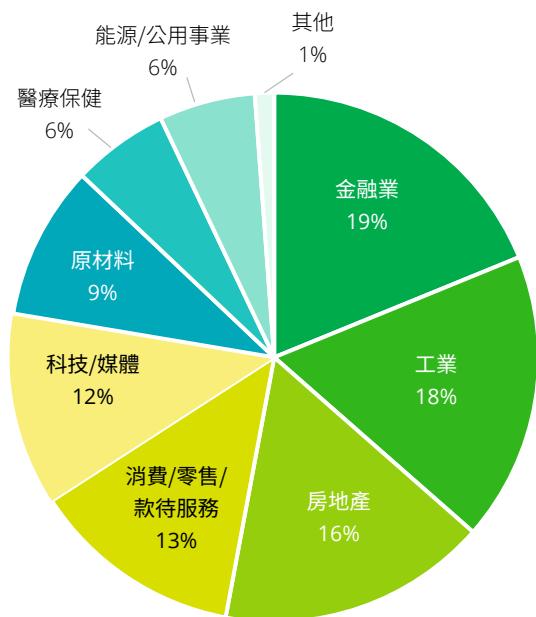
受訪36間多家辦的客戶地域分佈同樣廣泛。大部分受訪者有服務來自香港（29）和內地（28）的家族客戶，不少亦有為來自亞太區其他地方（14）、美國及美洲其他地方（14）、歐洲（14）、中東（3）和非洲（3）的家族提供服務。

行業界別

受訪單一及多家族辦公室涵蓋來自傳統及新興行業的財富，凸顯香港吸引各類資產持有者及創富者的能力。受訪單一家辦中，金融、工業及房地產合共約佔半數，科技/媒體、醫療保健及能源行業亦佔相當比重，而多家辦客戶群亦顯示相近的行業分布。香港既能吸引傳統行業的世代家族，亦匯聚了希望將財富管理專業化及建立家族治理體系的新興企業家。

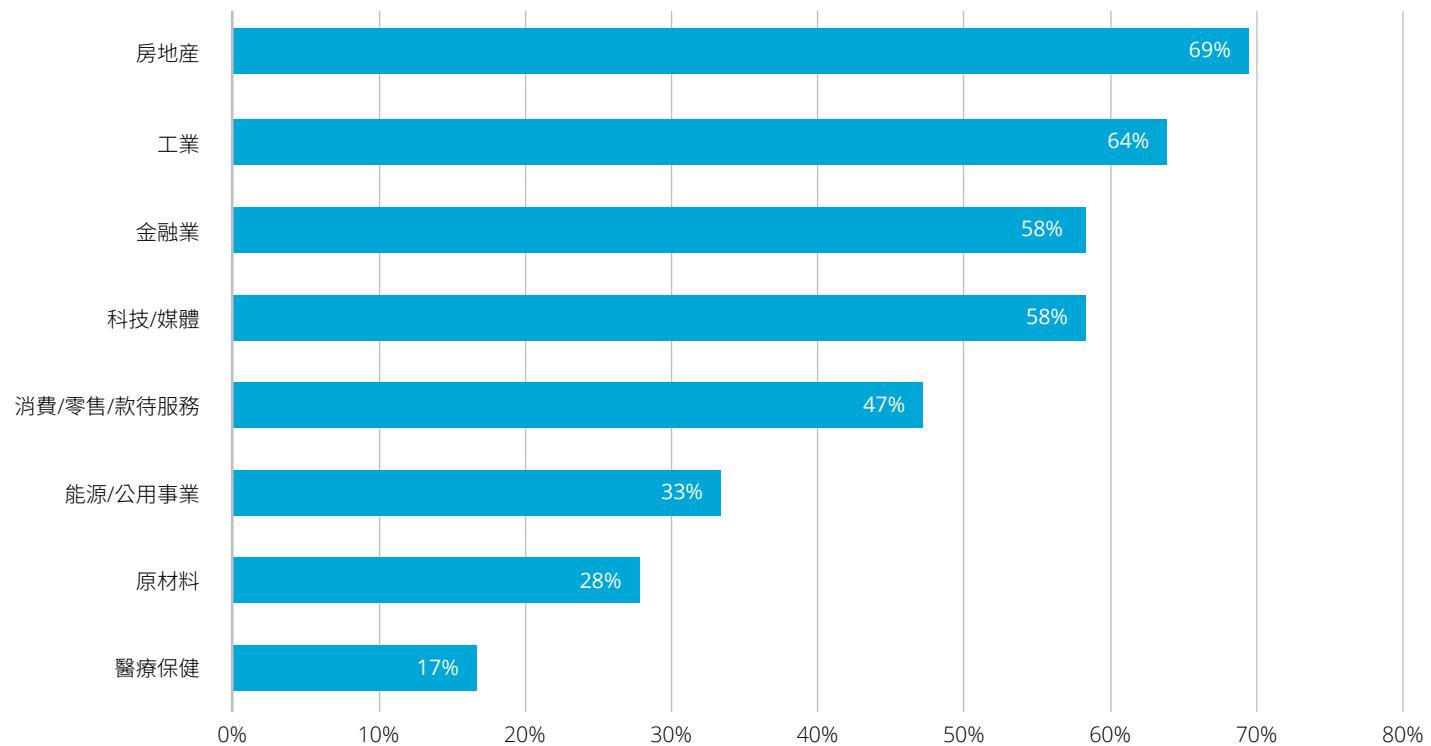
單一家辦：按行業劃分財富來源

(受訪單一家辦百分比)



多家辦：按行業劃分客戶財富來源

(多選題；受訪多家辦百分比)



4.2 家族背景

執掌世代

未來十年，全球將迎來大規模跨世代財富轉移；市場估算顯示，單在亞太區，在2030年前將有5.8萬億美元在世代間轉移⁷。這趨勢對香港意義重大，原因在於香港匯聚了大量在改革開放時代創富、由第一代所領導的內地家族，他們正積極尋求成熟的財富規劃及傳承諮詢服務，而不少已著手轉移財富至下一代。

問卷調查顯示，雖然逾半受訪單一家辦仍由創富第一代領導（作為主人人及/或受益人），但40%單一家辦已有第二代成員擔任領導層位置，逾10%有第三代成員參與領導，約4%有第四代或之後世代參與領導。單一家辦可由多個世代共同領導。

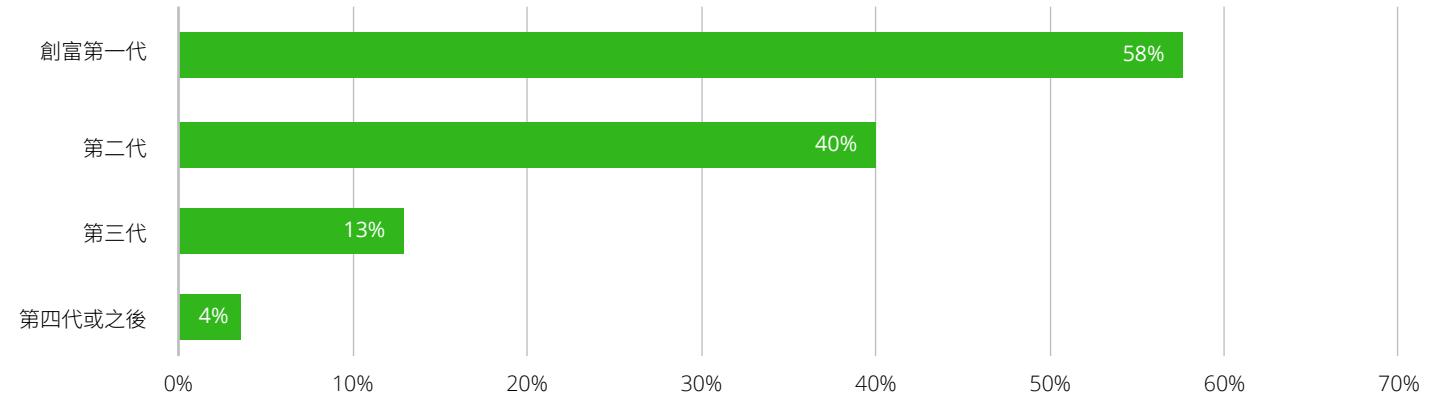
正如**一名資深國際銀行家**在訪談中形容，跨世代財富轉移、特別在亞洲而言，為家族辦公室業界帶來「前所未見」的機遇。隨著越來越多長輩世代尋求將財富傳承予後代，香港憑精簡稅制的優勢，成為跨世代財富轉移的理想據點。

家族企業

受訪單一家辦中，逾75%正服務仍持有並經營活躍業務的家族。在訪談中，他們描述了家辦在支援家族企業的作用。舉例而言，在財務方面，家辦可擔當策略性財務夥伴，提供內部融資並在集資輪中作為基石投資者，從而提升對外部投資者的可信度；它們亦可善用自身網絡物色投資機會，並統籌家族旗下不同單位共同把握機遇。從架構角度而言，家辦可透過特殊目的公司（special purpose vehicle），促成更具稅務效益的投資安排，減少家族以往可能倚賴的複雜個人投資架構。在營運層面，部分家辦與家族企業共享基礎設施和後勤職能，部分則基於治理考量，維持營運分離。

單一家辦：執掌世代

（多選題；受訪單一家辦百分比）



7. 施羅德，2024年9月，<https://www.schroders.com/en-sg/sg/wealth-management/insights/as-the-worlds-wealth-changes-hands-will-asian-fortunes-fade-or-flourish/>

4.3 營運

香港以外據點

單一家辦日益重視國際財富管理，不少在起源地以外設立據點。問卷調查中，近半受訪單一家辦在香港以外另設辦公室，熱門地點包括內地、新加坡、美國及歐洲國家。在這些多地點佈局中，香港扮演主要中心或策略分支角色。

使用多家族辦公室服務

部分受訪單一家辦（13%）有使用多家辦服務，相關多家辦主要來自香港、內地及新加坡。單一家辦、尤其營運規模較小者，不時聘用第三方公司（例如多家辦）以獲得額外資源和配套，藉此增強營運能力。



5. 資金動向

家族辦公室坐擁龐大資本，是推動香港財富管理行業及資本市場發展的重要力量，其投資動向值得深入分析。是次研究探討家辦在地域、行業板塊、資產類別，以及新興投資主題的投資策略。為更全面了解市場情況，研究亦涵蓋私人銀行及資產管理公司等其他主要業界持份者的觀點。

5.1 資產管理總值

問卷調查結果顯示，香港匯聚不同規模的單一家族辦公室，橫跨一般規模至擁有巨額財富的家族。受訪單一家辦在不同資產管理總值級別的分布相對平均，遍及1,000萬至3,000萬美元的入門級別，以至超過10億美元的最高層級。此分布模式與我們估算的香港單一家辦群體組成大致吻合，但礙於便利抽樣與人口估算方法有別，兩者不能直接比較。另外，問卷調查所用

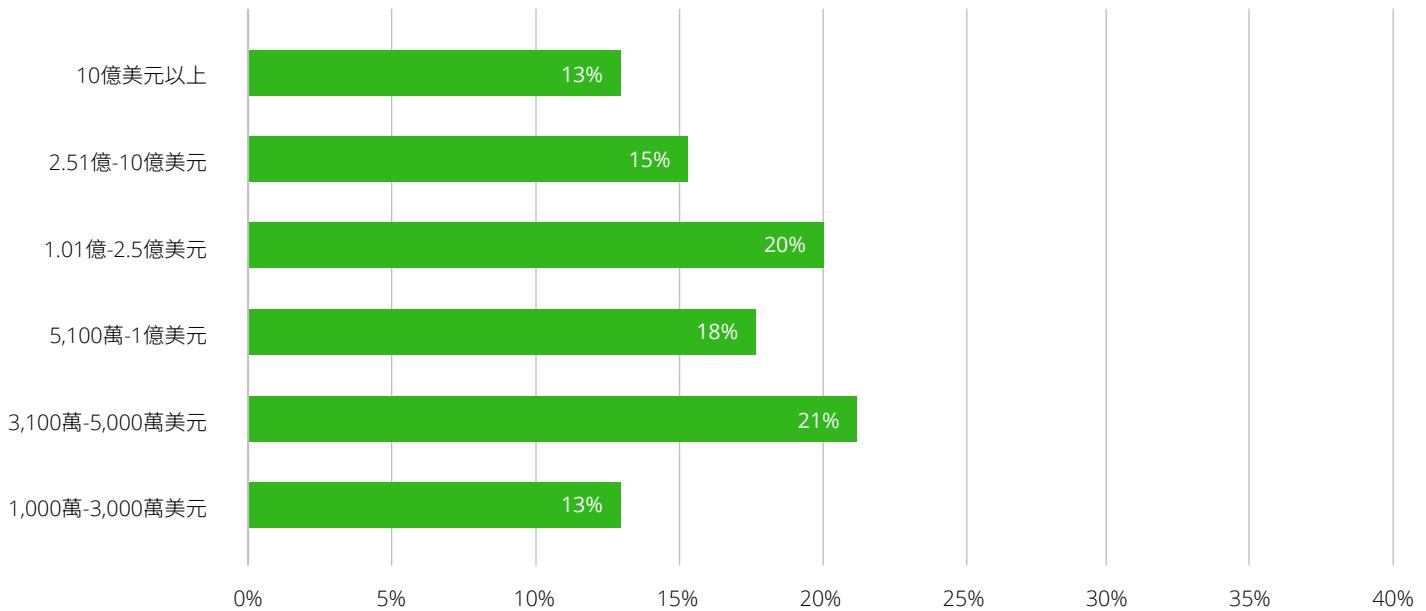
的資產管理總值級別，較單一家辦群體估算的四個財富級別更為細緻，當中將最高級別（1億美元以上）進一步細分，以提高分析精確度。

多家族辦公室方面，近四成受訪者的客戶總資產管理規模超過10億美元，另有近四成為2.51億至10億美元，其餘則規模較小。

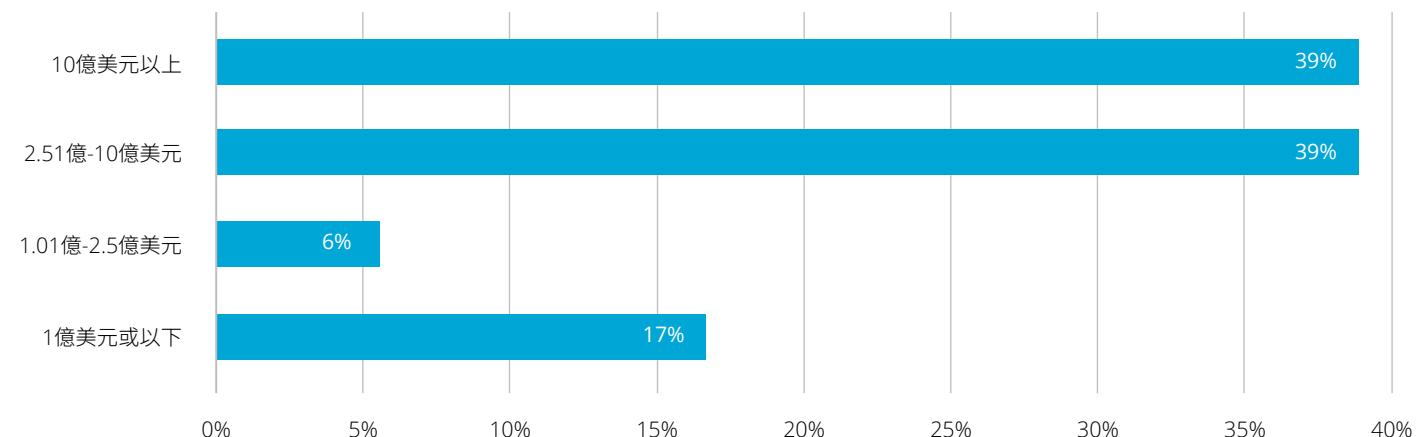


單一家辦：資產管理總值

(受訪單一家辦百分比)

**多家辦：客戶總資產管理規模**

(受訪多家辦百分比)



註：百分比經四捨五入，總和或有出入。

5.2 投資配置及偏好

地區配置

減低美國曝險並重新聚焦香港，是受訪單一家辦的兩大地區配置主軸。縱然美國因其成熟的公開股票及債券市場，在受訪者目前投資組合中佔相當比重——這兩類資產類別最受單一家辦青睞——但受訪者普遍看淡美國前景，認為當地市場將持續波動不穩，故尋求適度減少投資。相反，香港正重新受到追捧，所有受訪者均計劃在未來三年增加（60%）或維持（40%）在香港的配置，是唯一零減持的地區。這股樂觀情緒呼應了香港去年出色的股市表現：首次公開招股（IPO）集資額冠絕全球，恒生指數累漲逾27%，優於主要國際指數⁸。

目前投資組合方面，各逾四成受訪單一家辦在香港及內地的投資配置超過20%，其中16%受訪者將逾半資金投放於香港，9%受訪者將逾半資金投資內地市場。美國方面，三分一受訪者配置超過20%，15%配置逾半資金。歐洲及亞太區（不包括內地及香港）方面，逾三成受訪者至少配置5%。中東及美洲其他地區投資相對有限。

展望未來三年，香港在投資偏好上一枝獨秀，60%受訪單一家辦計劃增加配置，40%維持現時水平，無人計劃減持。此傾向既反映香港股市強勁表現，亦源於受訪者普遍認同香港成熟的資本市場是吸引家族辦公室的關鍵因素。

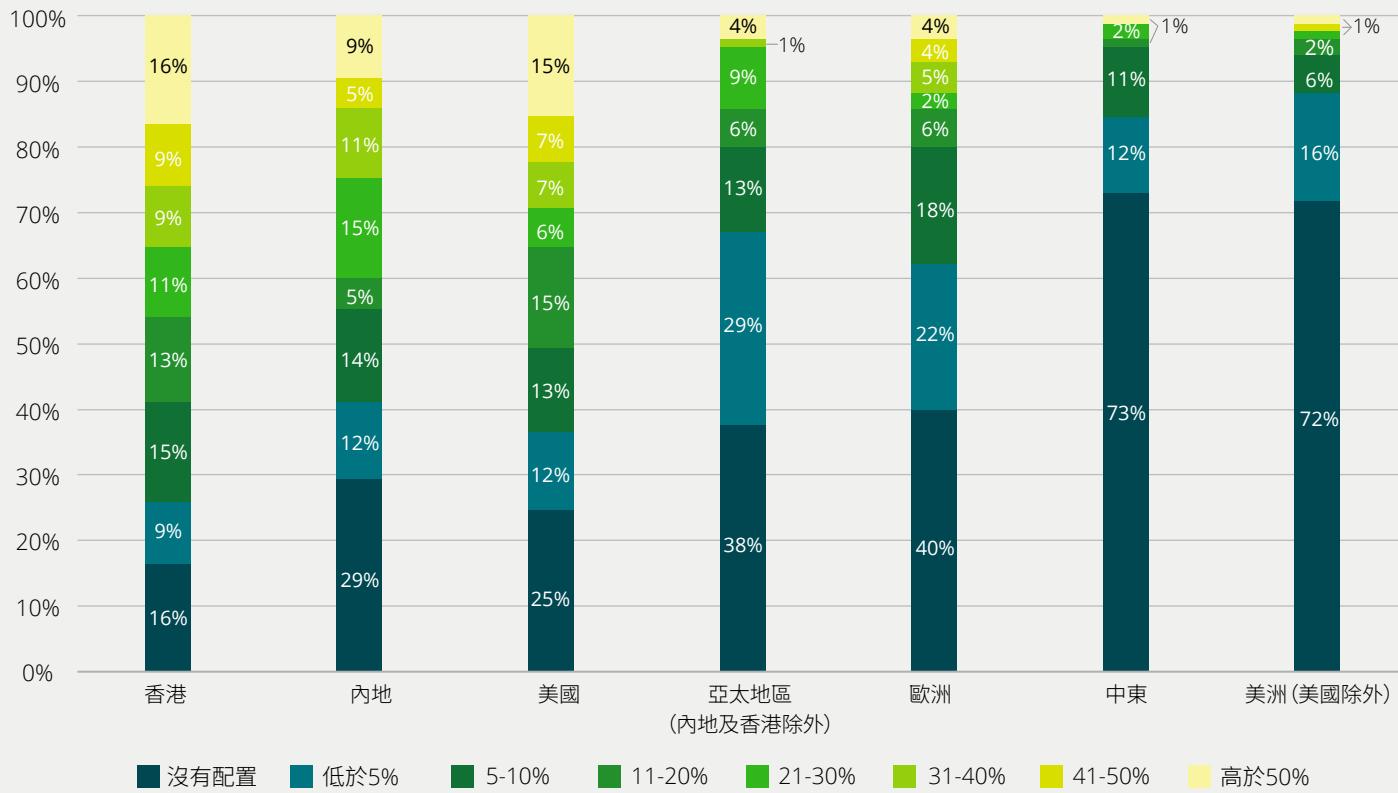
美國前景則截然不同，僅25%受訪者計劃增持，19%計劃減持，減持比例為所有地區中最高，至於56%則預期不變。受訪者對投資內地態度較為正面，26%計劃增持，僅12%計劃減持。其他市場方面，受訪者對亞太地區普遍較感興趣，而對歐洲、中東及美洲其他地區的興趣則較溫和。受訪多家族辦公室的客戶群亦呈現相似的地區偏好。

上述地區布局轉變，凸顯分散投資乃家族辦公室的核心考慮。**一名單一家辦主人**強調，分散地域投資是現時重中之重，因為「世界一切都在劇變」。**另一位單一家辦行政總裁**則關注美國市場的不確定性：「我們看不透美國市場，不知道問題會在何處出現。」分散投資既是對市況變化的策略部署，亦是長期秉持的投資原則；正如**一名單一家辦執行董事**所述：「無論市況如何，分散投資向來都是要務。」

8. 香港IPO市場在2025年共錄得2,858億港元集資額，來自119家新上市企業，金額為全球之冠。同年，恒生指數表現亦優於標普500指數及日經225指數等主要國際指標。資料來源：港交所，https://www.hkex.com.hk/Market-Data/Statistics/Consolidated-Reports/HKEX-Monthly-Market-Highlights?sc_lang=zh-HK；市場數據。

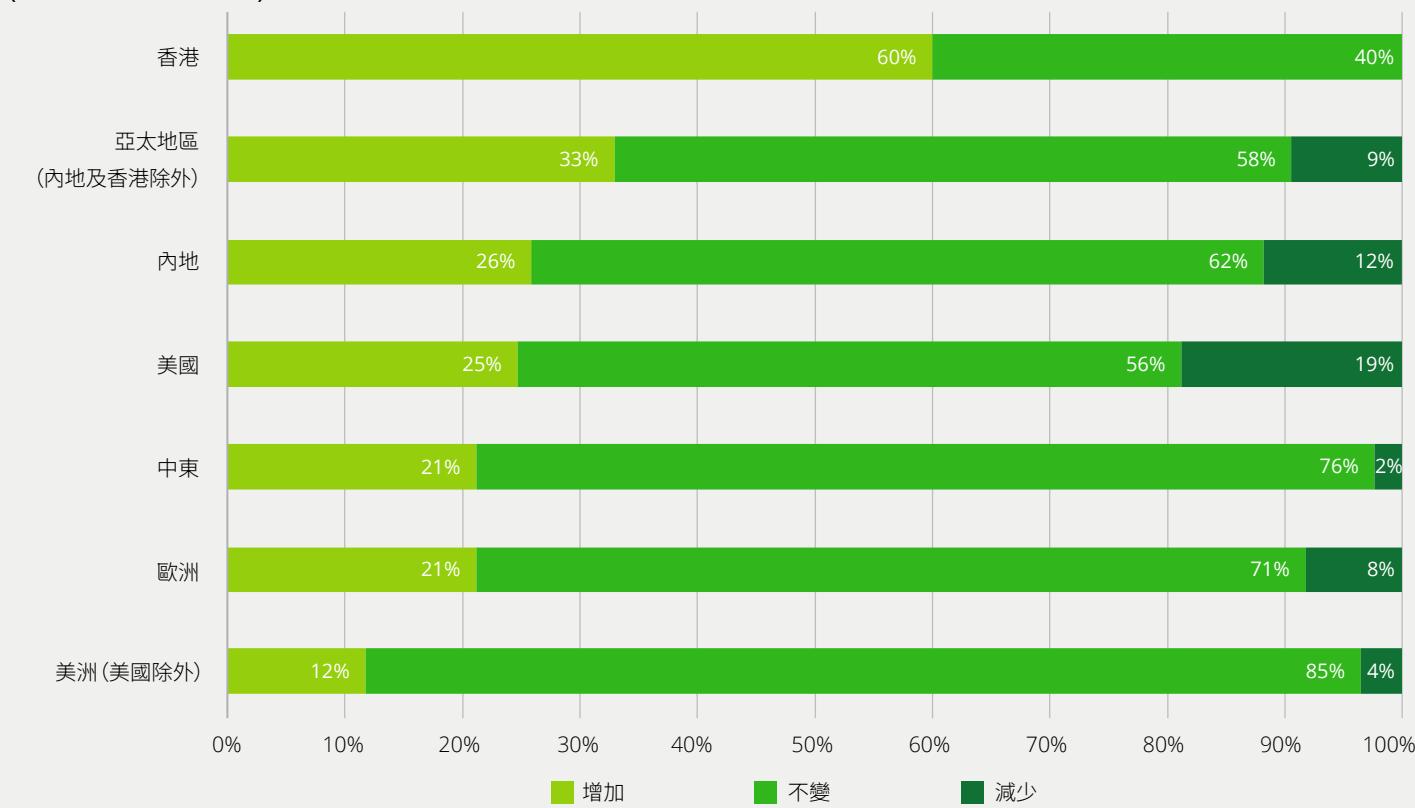
單一家辦目前投資配置：地區配置

(受訪單一家辦百分比)



單一家辦未來三年預期投資配置：地區配置

(受訪單一家辦百分比)



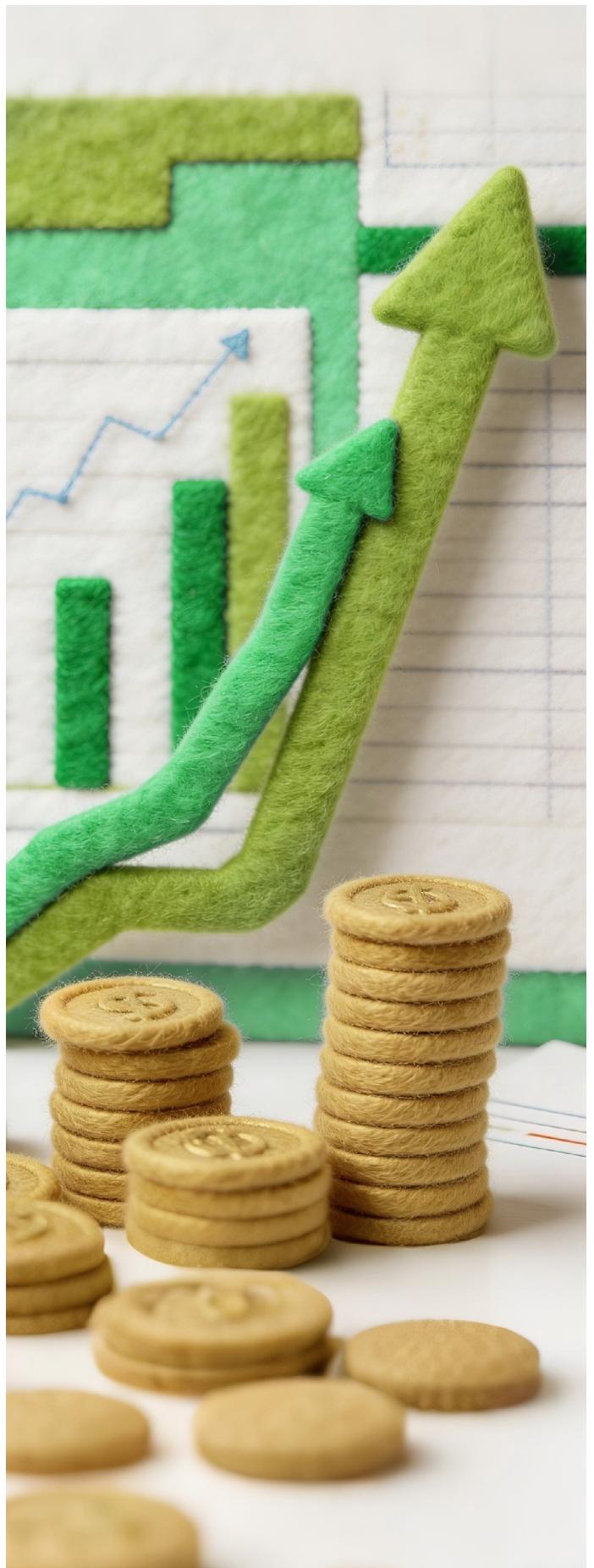
註：百分比經四捨五入，總和或有出入。

行業配置

金融業在受訪單一家辦目前的行業偏好中領先，35%作偏高配置，44%作中性配置。科技/媒體行業緊隨其後，偏高和中性配置各佔33%。房地產、醫療保健、消費/零售，及能源/公用事業配置相對均衡，偏高和中性配置共佔約一半受訪者。工業及原材料排名最後。

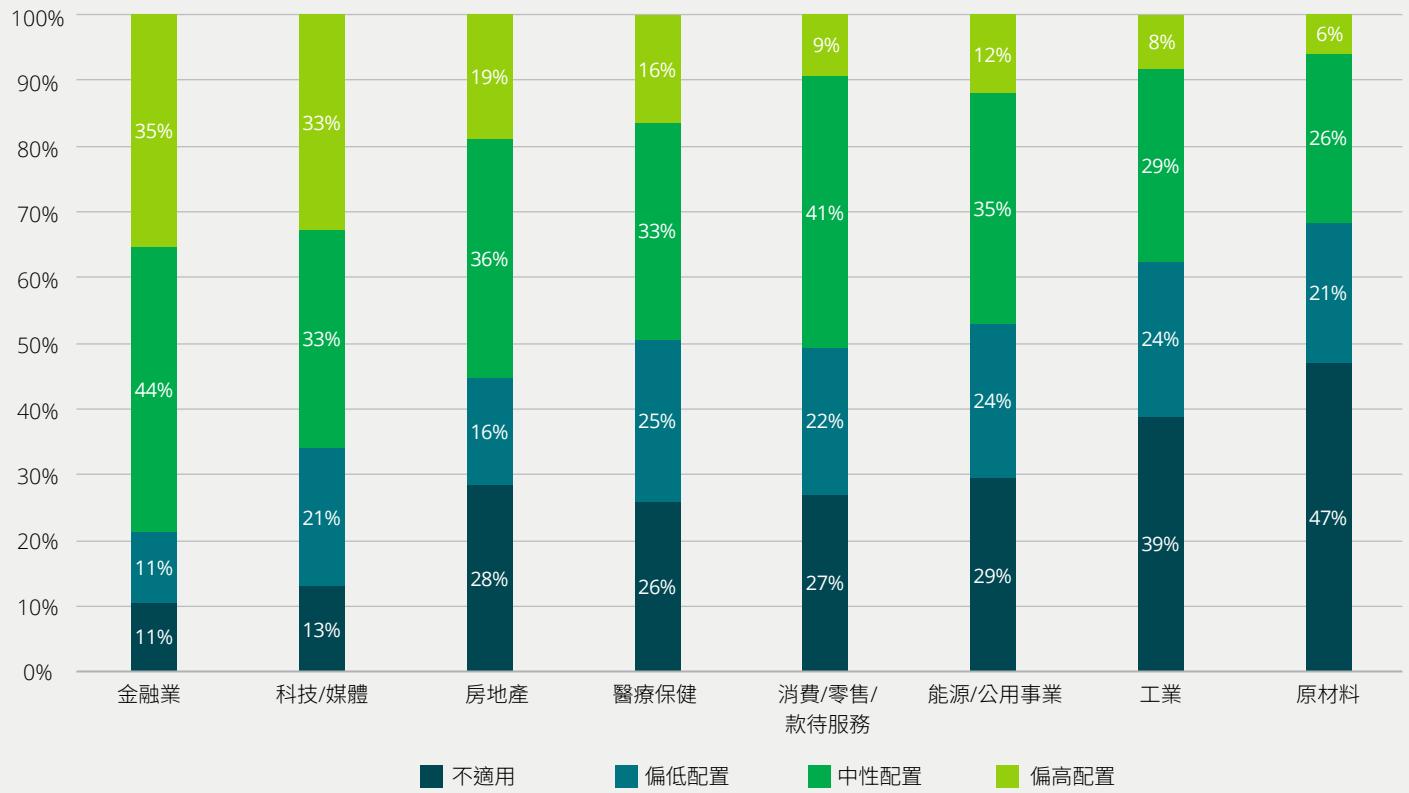
未來配置上，科技/媒體行業最受青睞，逾半數單一家辦受訪者（54%）打算增配。醫療保健（42%）及金融業（40%）緊隨其後，能源/公用事業（28%）和消費/零售（21%）亦有一定增配意向。房地產情況有所不同，目前雖獲較多配置，前景卻最審慎，22%受訪者計劃減配，減配比例為所有行業之中最高。工業及原材料方面，多數受訪者預期維持不變。多家辦受訪者的客戶投資偏好相近，但相比下對能源/公用事業普遍較樂觀，並相對看淡金融業及工業。

這些趨勢展現整體方向，而具體投資決策最終仍取決於個別家族的目標和需要。在訪談中，傳統行業起家的單一家辦，普遍強調投資組合要穩健均衡，部分避免偏重任何行業，其他則專注剛需行業，確保不同經濟周期下都能保持穩定。相反，在科技行業致富的單一家辦，基於對該行業的熟悉程度和專業能力，一般都偏好科技投資。



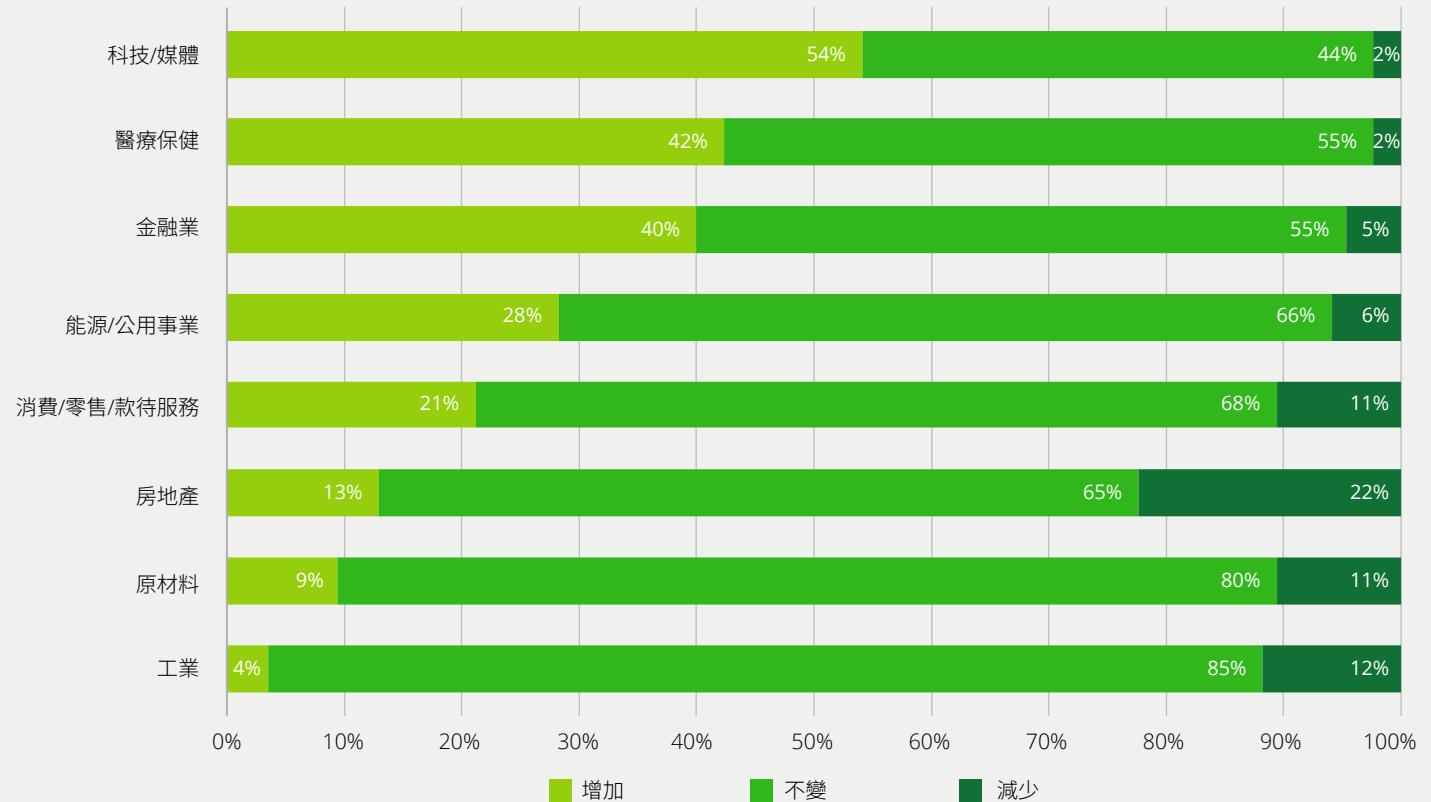
單一家辦目前投資配置：行業配置

(受訪單一家辦百分比)



單一家辦未來三年預期投資配置：行業配置

(受訪單一家辦百分比)



註：百分比經四捨五入，總和或有出入。

資產類別配置

一如全球趨向，傳統資產類別（公開市場股票、固定收益及現金）是香港受訪單一家辦的核心投資類別，其中公開市場股票配置最重，18%受訪者將逾半資產投資於該資產類別。

隨著家族辦公室追求更成熟和多元化的配置，除了傳統公開市場投資外，另類資產（alternative assets）日趨重要。私募股權在另類資產中最受歡迎，85%受訪者目前持有相關投資，逾半數投放超過10%資金。房地產及對沖基金亦是目前另類資產中的熱門選擇。逾半數受訪者有投資數字資產（包括加密貨幣）及商品和貴金屬，約40%受訪者有投資私人債務和直接放貸，以及藝術品和收藏品。

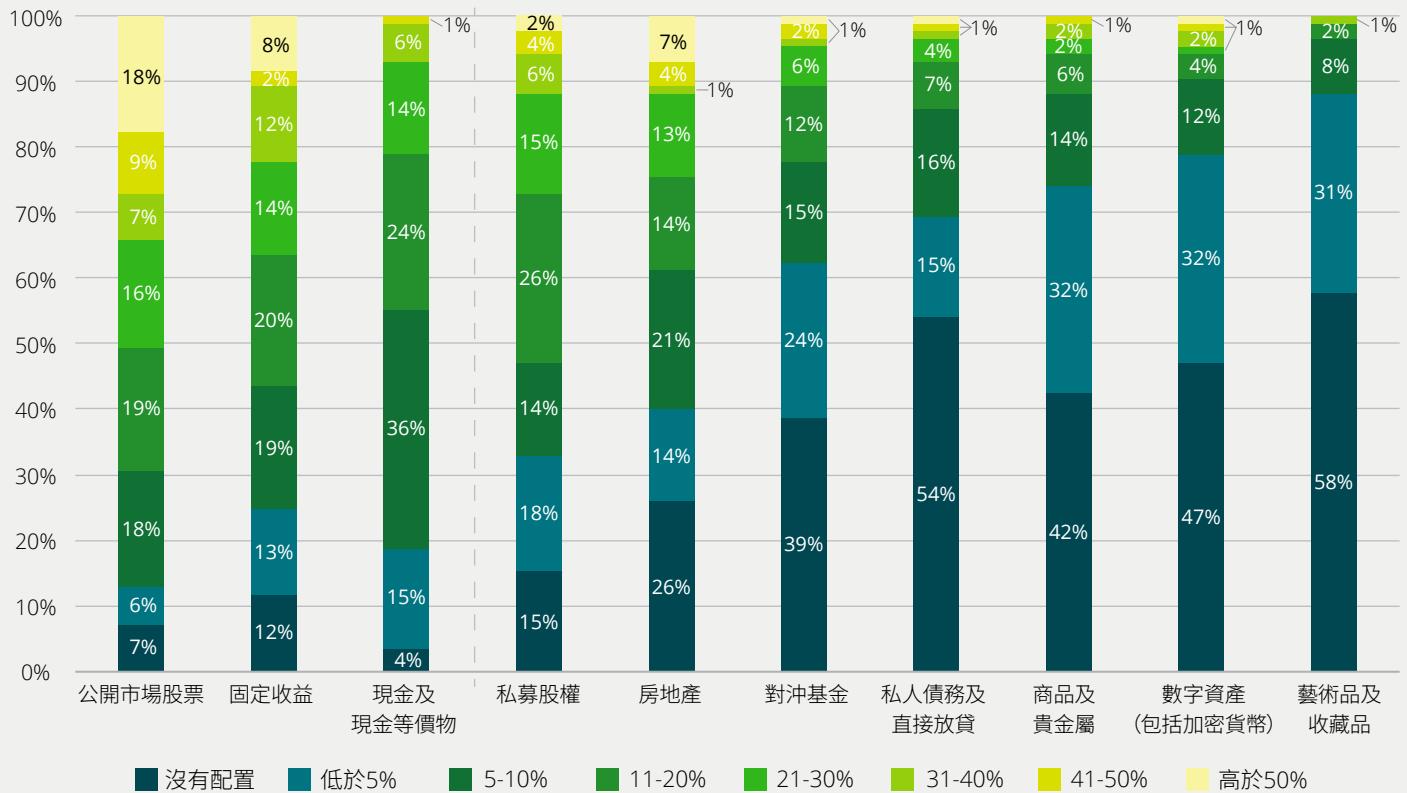
展望未來，40%受訪者打算增配數字資產，比例僅次於公開市場股票的45%。私募股權持續受關注，36%計劃增配，對沖基金則有28%。其他資產類別的未來配置意向相對均衡，惟房地產是唯一計劃減配多於增配的類別。多家辦受訪者的客戶取態大致相似，但普遍對數字資產及藝術品和收藏品興趣較濃。

尋求非相關回報（uncorrelated returns）是受訪者日益關注的共同主題。**一家瑞士銀行的香港行政總裁**指出，隨著與公開市場股票的關聯性增加，固定收益正失去傳統的對沖角色，促使投資者在策略上從傳統資產類別轉向私人市場及對沖基金等另類投資。**一名多家辦合夥人**提到，財富較豐厚的家族往往更能接觸這些投資機會，而在市場波動時，這類投資選擇尤為重要，因為投資者更看重穩定且顯著的回報。

香港房地產：就香港房地產而言，縱然本地物業市場早前受壓，約40%受訪單一家辦有在香港投資房地產（包括直接投資及透過物業控股公司的間接投資）。在這些受訪者中，大部分投資金額介乎5,100萬至1億港元，其他投資額則由3,000萬港元以下至5億港元以上不等。這項數據主要聚焦單一家辦在港物業投資規模，與受訪者對全球行業配置的討論屬不同範疇。

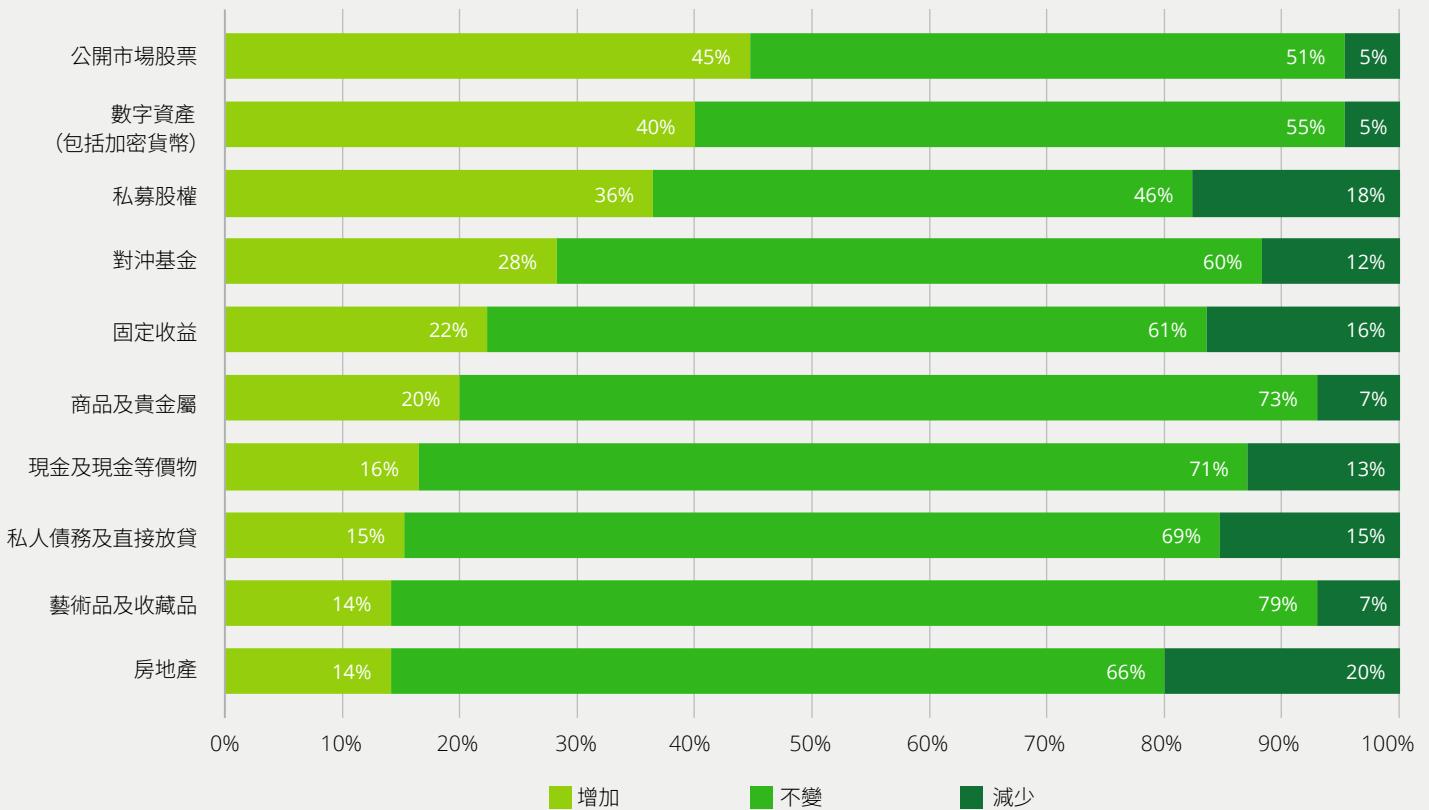
單一家辦目前投資配置：資產類別配置

(受訪單一家辦百分比)



單一家辦未來三年預期投資配置：資產類別配置

(受訪單一家辦百分比)



註：百分比經四捨五入，總和或有出入。

新興投資主題

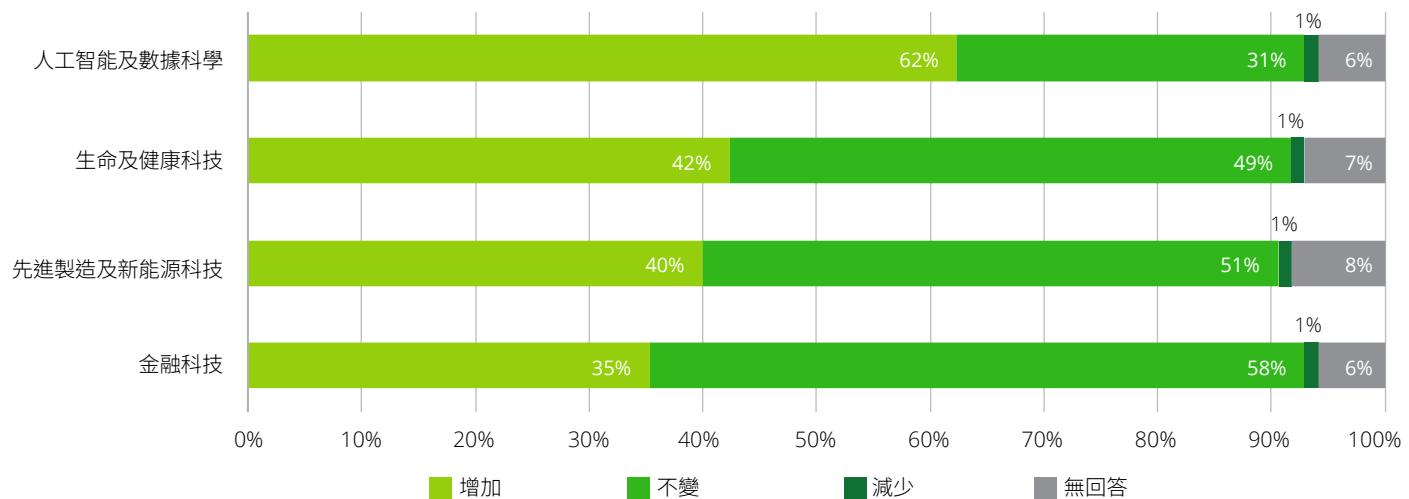
新興投資主題方面，逾六成受訪單一家辦計劃增加未來對人工智能及數據科學的投資配置，另外各有約四成有意增配生命及健康科技、金融科技，以及先進製造及新能源科技。受訪多家辦的客戶取向相若。

在訪談中，投資者表達對人工智能的強烈興趣。**一名多家族辦公室合夥人**提到，人工智能相關的投資機會不僅限於領先科技企業，更延伸至各行各業的應用，當中以醫療保健最為突出。**一名銀行高層**表示，內地政府大力推動人工智能，令聚焦政策導向投資的家族辦公室對此領域更感興趣。

問卷數據交叉分析顯示，不同世代對人工智能及數據科學的投資意欲有所分別，由第三、四代或之後掌舵的單一家辦，較第一、二代領導的單一家辦，更熱衷增加相關投資。這或反映年輕一代更願意擁抱這項變革性的主題領域。

單一家辦未來三年預期投資配置：新興投資主題配置

(受訪單一家辦百分比；選答題)

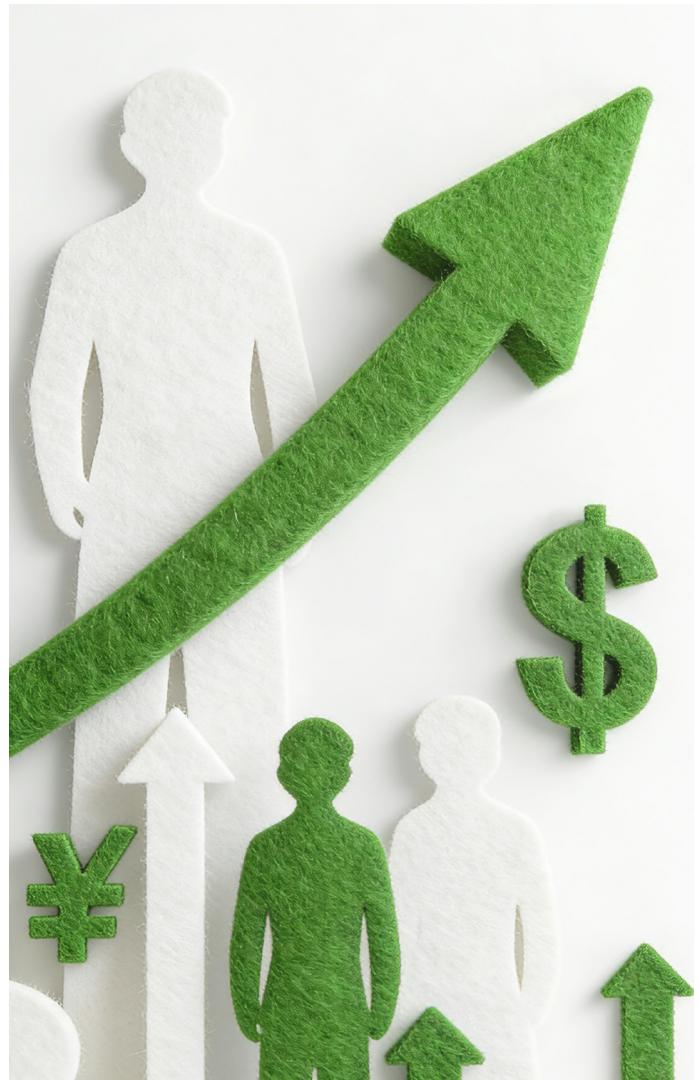


註：百分比經四捨五入，總和或有出入。

6. 經濟及社會貢獻

除投資活動外，家族辦公室透過不同的經濟及社會渠道為香港作出貢獻。經濟方面，它們的營運開支為本地帶來可觀經濟效益，包括辦公室租金、專業人員薪酬、設施服務開支及資產管理費用等。同樣重要的是，它們為本地創造就業機會，尤其是財務顧問、法律及會計等高技能崗位，鞏固了香港作為家辦人才及專業服務區域樞紐的地位。

在社會層面，家族辦公室積極透過慈善捐獻支持本地社區，涵蓋教育、醫療及宗教等多個範疇。此外，隨著家族辦公室在港設立，其主人及管理層的子女來港就學，豐富了本地國際學生群體，提升城市的國際化特色。由此可見，富裕家族愈來愈視香港為長遠安居扎根之地，而非單純的投資據點。





6.1 經濟貢獻

營運開支

我們估算，香港單一家族辦公室單是營運開支，每年已為本地經濟貢獻約126億港元。營運開支包括所有內部成本（租金、專業人員薪酬、投資管理費、設施服務開支等）及外部成本（資產管理費、銀行服務、專業服務等）。

為了量化這項貢獻，我們分析了受訪單一家辦的開支模式。首先，管理資產越多的受訪者，營運開支佔管理資產比例越低，顯示規模效應帶來更佳成本效益：管理1,000萬至3,000萬美元資產的受訪單一家辦，平均每年開支為資產的1.11%，3,100萬

至5,000萬美元為0.89%，5,100萬至1億美元為0.78%，1億美元以上則為0.64%。然後，我們為這四個資產總值層級確立參考點，作為開支計算基礎。最後，我們將各資產總值層級的參考點乘以相應開支百分比，再乘以該財富級別的單一家辦數目，得出總營運開支。

值得留意的是，上述開支估算僅涵蓋單一家辦，實際上所有類型家族辦公室的年度營運開支總額會更高。是次研究範圍未有包括推算多家辦數量和它們的總開支。

聘用人才

家族辦公室是香港金融服務業人才需求的重要來源。**我們推算，香港單一家辦直接聘用超過一萬名全職專業人員。**

我們首先研究受訪單一家辦在不同資產管理層級的人手水平，然後將結果推算至整體市場。一般而言，管理資產較多的單一家辦，通常聘用較多全職員工，反映其較能在內部處理更多職能，相比之下，規模較小的單一家辦普遍較依賴外聘服務。

問卷數據交叉分析顯示，管理1,000萬至3,000萬美元及3,100萬至5,000萬美元的單一家辦，平均直接聘用2名全職專業人員，管理5,100萬至1億美元的平均聘用3人，管理超過1億美元的大型單一家辦，平均聘用超過4.5名員工。將這些人手水平比例乘以各財富層級的單一家辦估算數量，得出在港單一家辦**直接聘用約10,766名全職員工。**

整體家族辦公室業界的實際聘用需求較此更大。首先，多家辦構成另一聘用來源；雖然是次研究不包括多家辦數目估算，但受訪多家辦在香港平均聘用21名全職專業人員。其次，上述數字只計算單一家辦的直接聘用；富裕家族不時外聘第三方服務提供者處理各種職能，雖然這些專業人員一般服務多個客戶群而不限於家辦，但這些為家族辦公室提供的服務，仍帶來了可觀的額外聘用需求。受訪私人銀行、資產管理公司及證券公司平均聘請17名專業人員服務家辦客戶，而律師行、會計師行及保險公司等專業服務提供者，同樣投放大量資源服務家辦。

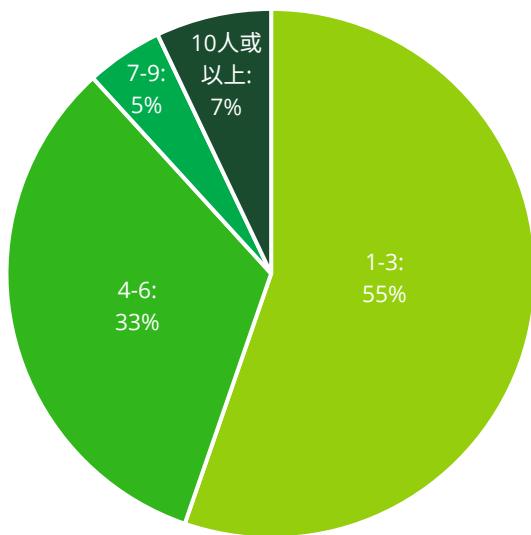
擴充營運

就未來在港營運而言，大部分受訪單一家辦（74%）及多家辦（94%）準備擴充業務。在計劃擴充營運的單一家辦中，逾半準備增聘人手及加強使用外聘投資管理服務，接近一半將採用人工智能優化營運，約40%計劃擴展或提升辦公室空間。

多家辦的擴充勢頭更為明顯。在計劃擴充的受訪多家辦中，近80%將招聘更多員工，70%將擴闊服務範圍，超過60%將引入人工智能提升營運效率，一半將擴展或提升辦公室空間。

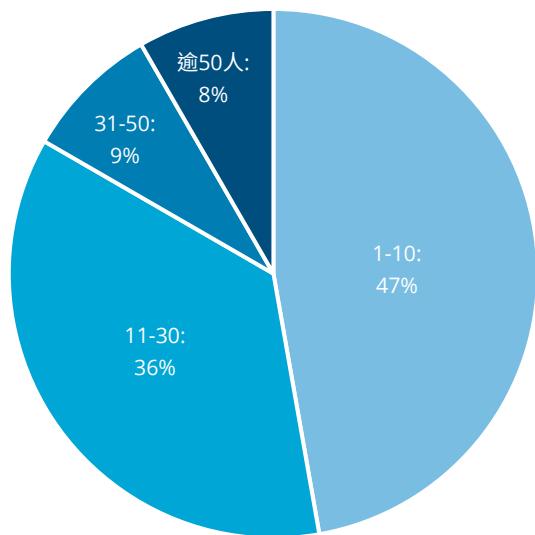
單一家辦：全職員工人數

(受訪單一家辦百分比)



多家辦：全職員工人數

(受訪多家辦百分比)



6.2 社會貢獻

慈善

家族辦公室在香港有悠久慈善傳統，不少知名家族過去一直大力支持教育、醫療及社區發展。以往慈善捐獻主要來至規模最大、歷史最悠久的家族辦公室；如今各種規模的家族辦公室均積極參與慈善活動，支持本港不同公益事業。這種參與度的提升，既反映整體家族辦公室領域的增長，亦印證愈來愈多人認同慈善是家族傳承及社會責任的重要一環。

在訪談中，大多單一家辦表示已在香港進行慈善捐獻或有此計劃，參與者幾乎涵蓋所有財富層級。問卷調查顯示，曾作捐獻、起源香港的受訪單一家辦中，教育是它們的主要關注範疇（83%），其次是扶貧（67%）、醫療及社區發展（各佔58%）。宗教及環境/氣候項目同樣為受關注議題。

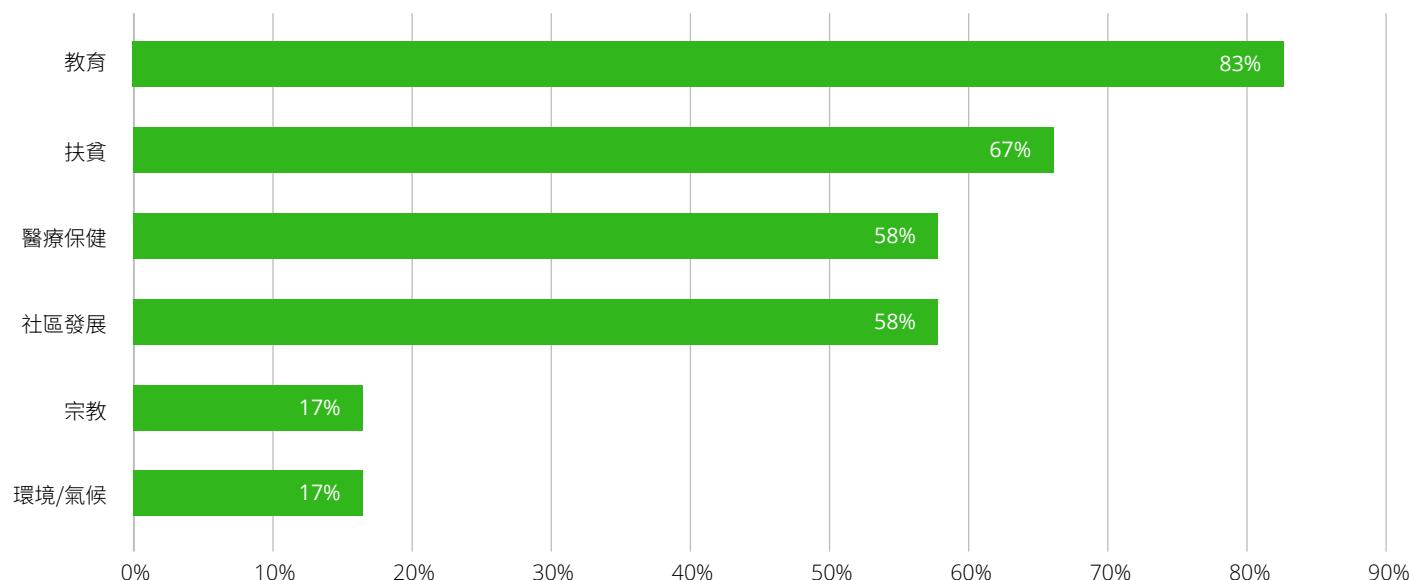
對很多的家族辦公室而言，慈善工作不只限於捐款。**一間本地單一家辦的行政總裁**表示，其家辦直接與社會企業合作創辦及營運具社會影響的項目，並提供人脈網絡及營運支援，強調重點是創造實質社會影響及就業機會，而非單純的現金捐助。隨著人工智能興起，其家辦正推動相關教育計劃，以協助年輕人適應未來就業環境。

家族辦公室同時扮演橋樑角色，連接慈善領域的不同持份者。

一個本地大型地產家族旗下的單一家辦高層提到，雖然其家族的慈善活動由基金會管理，但家辦仍發揮獨特的牽線作用，將基金會受惠者與其他家族聯繫起來，為受惠者提供專業營運知識，並協助初涉慈善事業者學習有效行善，而這種連接功能正好讓慈善工作產生更深遠效果。

香港起源單一家辦：慈善捐贈領域

(多選題；有作慈善捐贈、起源香港的受訪單一家辦百分比)



教育

家族辦公室重視培養下一代，相關教育需求來自家族成員及非家族僱員，他們都希望為子女提供優質教育。香港教育制度享譽全球，擁有眾多國際學校及五所世界百強大學⁹，成為這些家族成員和專業人士的心儀之選。他們的下一代也為本港多元、國際化的學生社群增添活力。

問卷調查顯示，約三分之一受訪單一家辦的家族成員及非家族高層的子女，在家辦成立後已開始在港接受教育。他們大多有1至3名子女在港就學，涵蓋不同教育階段，包括幼稚園及學前、小學、中學及大專教育。

教育開支方面，在上述受訪單一家辦中，逾半每年為每名子女花費25萬至50萬港元，逾25%每年為每名子女投放逾50萬港元，其餘受訪者開支較低。

業界訪談一致稱讚香港教育制度的水平及全面性；**一名單一家辦創辦人**形容，教育制度是香港吸引家辦的「王牌」。香港教育的吸引力不僅在於為家族成員及高層子女提供優質教育，亦在於培育家辦所需的專業人才；人才議題會在以下章節再作剖析。



9. 《2026年世界大學排名》，由英國泰晤士高等教育（Times Higher Education）於2025年發布，<https://www.timeshighereducation.com/world-university-rankings/latest/world-ranking>

7. 市場生態

隨著香港家族辦公室市場日趨成熟，數項趨勢亦值得關注。業界普遍提及的挑戰是專業人才短缺，這個跨行業的難題，影響了家族辦公室和服務提供者擴充營運和能力的節奏。

單一家辦的傳承規劃，是評估生態成熟度的另一指標。完善的傳承安排反映了成熟架構及長遠策略眼光，未有傳承安排一般代表營運較為初期，有待建立更完整的基建及管治制度。

另外，多家辦已成為香港家族辦公室市場的重要一員，它們為有意外聘管理或希望加強內部能力的家族，提供了靈活方案。了解它們的服務範疇、客戶背景及營運特徵，有助掌握這個增長領域的發展動態。

7.1 專業人才

在所有問卷受訪者中，近三分之二認為香港專業人才是本港主要優勢，他們肯定本地人才的專業水平、國際市場知識及優秀語言能力。

然而，招聘這些人才並非易事。在所有問卷受訪者中，近30%平均花逾6個月才能聘請到家辦專業人才，當中14%表示招聘周期甚至超過一年。40%需時4至6個月，其餘則可在1至3個月內完成招聘。

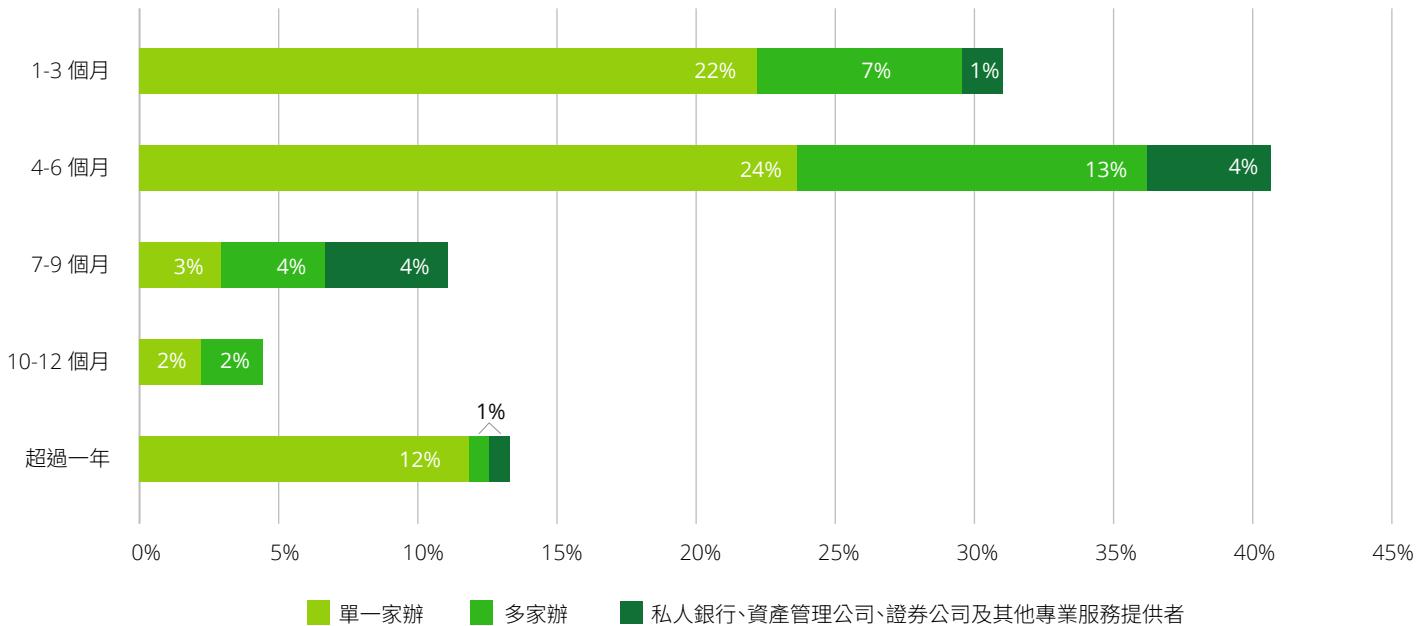
在與業界訪談中，他們普遍認為人才招聘挑戰源於兩個主要因素。首先，家辦需要的技能往往與傳統金融服務不同；香港教育及人才制度培育了高度專業化人士，但家辦要求更全面的跨

領域能力，包括各項投資範疇，以及累積財富和社會資本。不少家辦職位要求人才能夠建立管治框架、管理家族事務，以及與新一代家族成員打交道，而這些能力遠超傳統金融專業知識。

其次，家辦招聘涉及獨特的誠信及薪酬考慮。由於家族資訊性質機密，人才一般需要經過更嚴格的篩選，自然延長了招聘時間及面試過程，而員工流失對小型家辦來說成本特別高。同時，家辦薪酬結構一般與大型金融機構不同，比較吸引追求穩定的資深專業人士，但對追求事業起步期快速發展的年輕人則吸引力稍遜。**一名單一家辦主人**表示，這現象令員工年齡結構偏高，招募年輕人才成為挑戰。

招聘家族辦公室專業人才平均需時

(所有受訪者百分比)



註：百分比經四捨五入，總和或有出入。

7.2 傳承計劃

受訪單一家辦的傳承規劃分布相對平均，41%已制定正式計劃，36%未有相關安排，其餘受訪者沒有說明傳承計劃狀況。在未有正式傳承計劃的單一家辦中，大多數認為為時尚早（42%），或需要更多時間培育下一代（32%），另有16%因為家族成員持不同意見而未有制定傳承計劃。

隨著更多富裕家族橫跨多個世代，他們需要新的框架來平衡不同世代意見，並發展更成熟管治模式，而部分家族對傳承計劃的躊躇，說明了轉型過程的複雜性。當下一代成員希望參與更多，家族就更須在日常營運需要和長遠策略規劃之間取得平衡。

7.3 多家族辦公室發展

問卷調查顯示了香港多家族辦公室的數個主要營運特色。

服務範疇：受訪多家辦幾乎全部都有提供投資管理服務，超過70%提供家族治理及傳承規劃服務，以及稅務和財務規劃服務，這些都是富裕家族尋求完善架構時的核心需求。除了財務事宜，逾半數受訪者提供教育諮詢、慈善服務，以及生活和行政支援。不足半數受訪者提供法律及合規服務，反映家族或傾向外聘專業服務提供者處理這些範疇。

客戶概況：75%受訪多家辦正服務1至20個家族客戶，其餘服務超過50個家族客戶。

客戶總資產管理規模方面，如上文所述，接近40%受訪多家辦管理超過10億美元資產，同樣比例受訪者管理2.51億至10億美元，餘下則管理較少資產。

就客戶平均資產而言，逾80%受訪多家辦為每個客戶平均管理1億美元或以下資產，主要因為規模較小的家族較常採用多家辦等外部服務機構協助其投資管理和財富規劃，而較大規模的家族則有條件在不同領域組建內部專業團隊。

人手水平：超過80%受訪多家辦在香港聘用1至30名全職員工，其餘聘用超過75人。

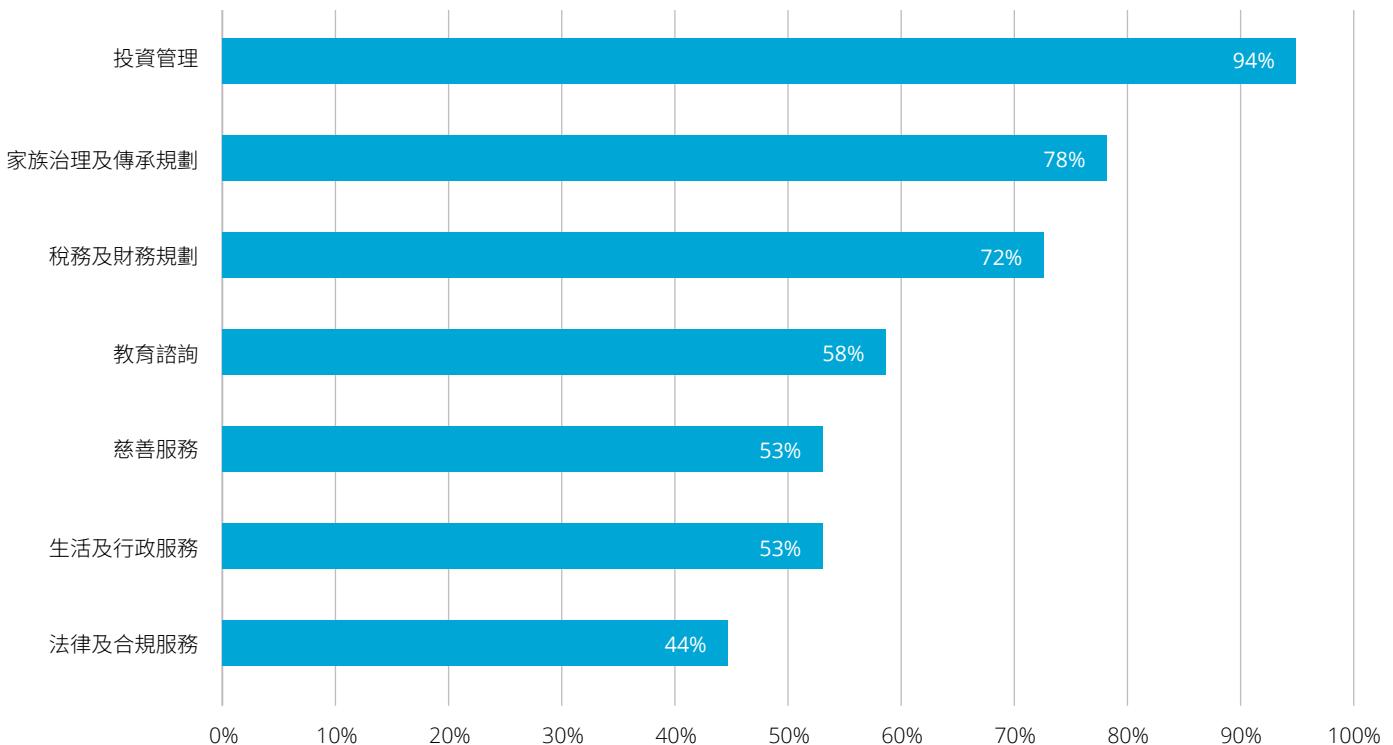
收費模式：所有受訪多家辦（除了不願透露以外）每年向家族客戶收取的費用，為資產管理規模的2%或以下。

營運據點：在香港營運的受訪多家辦中，86%在香港以外有業務。內地和新加坡是最熱門地點（各佔36%），歐洲國家包括英國、瑞士和盧森堡合共佔36%。部分還在美國和中東有業務。

在訪談中，多家辦指出整個家辦行業近年雖然蓬勃發展，但香港的多家辦市場相較歐洲仍屬起步階段，這同時反映了亞洲區內多家辦滲透率較低的現況。他們認為吸引更多優質多家辦落戶香港，將有助釋放市場潛力，提升專業水平，為富裕家族提供更佳服務，同時創造更多就業機會。

多家辦：服務範疇

(多選題；受訪多家辦百分比)



8. 競爭優勢

受惠於政府大力支持，加上較其他金融中心更優越的市場優勢，香港得以成為家族辦公室的理想基地。

香港政府推出的多項政策措施，為吸引家族辦公室落戶和扎根香港，締造了理想土壤。除了政策支持，香港在稅制、資本市場和金融基建等領域的結構優勢，同樣造就其獨特地位。此外，香港擔當內地與國際市場之間的「超級聯繫人」和「超級增值人」角色，令其商業及財富管理策略據點地位更為穩固。

憑藉這些有利條件，香港在競爭日益增加的家族辦公室市場中，穩佔領導地位。

8.1 政府支持

稅務優惠被視為政府推動本港家族辦公室發展最重要的措施，幾乎所有問卷受訪者都認為這些措施「非常重要」、「重要」或「有些重要」。現行稅制為單一家辦提供合資格投資利潤及附帶交易（即與持有這些投資相關的交易）的稅務豁免，而政府亦計劃於2026年將適用範圍擴展至數碼資產、私募債權投資、碳排放衍生工具及保險相連證券¹⁰。

除稅務措施外，政府支持還包括便利投資、吸引人才和建設生態系統，既有專門為家族辦公室而設的措施，也有整個金融業受惠的政策。約90%受訪者認同家辦網絡和平台支援措施的重要性（例如投資推廣署的「家族辦公室服務提供者網絡」，以及年度「裕澤香江高峰論壇」），至於吸引和發展人才措施（例如「高端人才通行證計劃」和「香港財富傳承學院」）同樣獲得認同。

此外，約80%受訪者對「新資本投資者入境計劃 (New CIES)」和「跨境理財通」給予正面評價。前者讓富裕人士透過至少3,000萬港元的合資格投資取得香港居留權，後者則透過簡化開戶和投資程序，促進香港與大灣區城市之間的跨境投資。

在與業界訪談中，他們普遍認可政府措施的正面影響。**起源香港的單一家辦、永時資本合夥人葉耘閑**表示，這些措施吸引了大量家族辦公室落戶香港，讓業界「水漲船高」，不僅帶來資本，還帶來商機和共同投資機會，惠及整個行業。**一名資深國際銀行家**稱讚政府的政策方針「切合需要」；**一名單一家辦創辦人**形容，這些政策營造了一個「家族辦公室友善」的環境，從而吸引了以往對香港不太熟悉的富裕家族。**一名行業協會行政總裁**肯定投資推廣署的工作，形容署方在國際推廣宣傳方面「展現出色的傳達能力」。

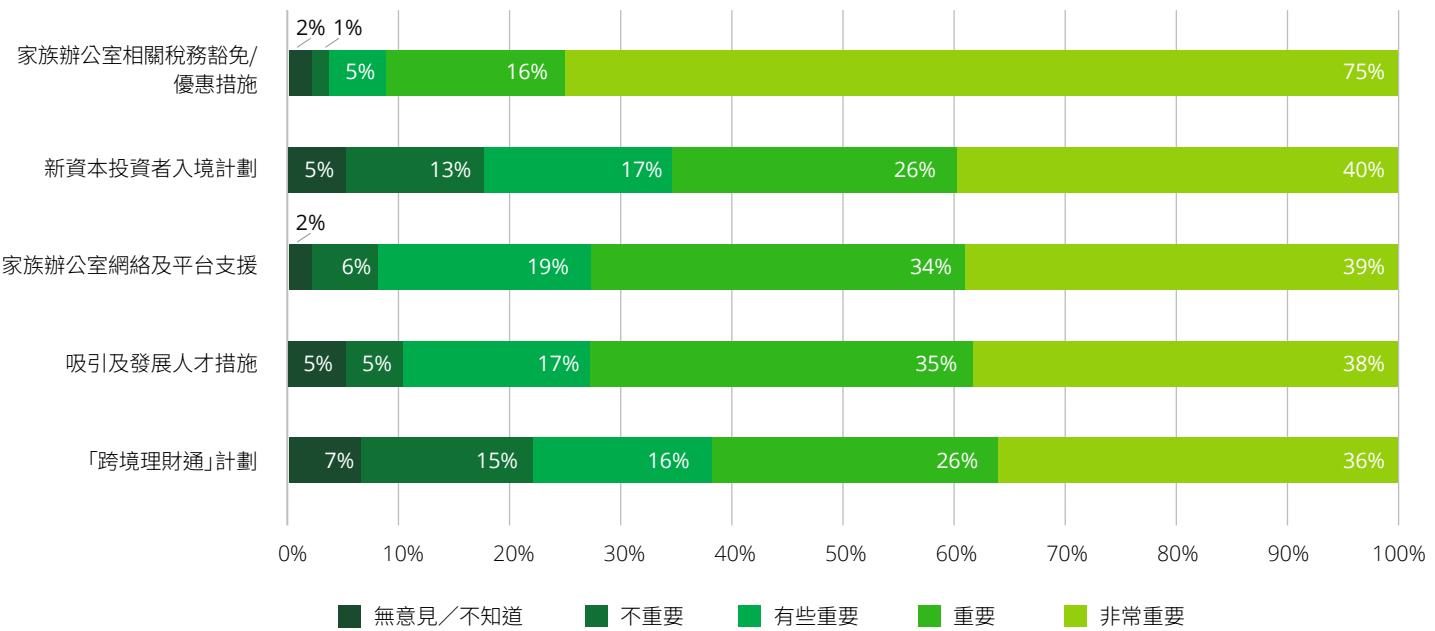
市場持分者一致讚揚在香港設立家辦的便利程度，認為政府簡化程序成效明顯。**一名單一家辦主人**形容，在香港設立家辦是其「一生中遇過最容易的流程之一」，而其他受訪者同樣提到，暢順的程序加上稅務優惠，令整個設立過程非常方便。

此外，業界人士視新資本投資者入境計劃為香港與其他金融中心（特別是新加坡）的關鍵區別所在，因為新加坡永居要求變數較多，相比之下香港則為家族提供更大確定性。**一間來自內地的單一家辦**表示，香港簽證申請的便利度，令其成為管理離岸資產的首選地點。

10. 稅務局，2025年4月1日，https://www.ird.gov.hk/chi/tax/bus_fihv.htm；稅務局，2025年7月30日，<https://www.ird.gov.hk/chi/ppr/archives/25073002.htm>

政府支持措施重要程度

(所有受訪者百分比)



業界持分者政策建議

互動與配對：不少業界人士在訪談間提到希望政府可以進一步加強交流和配對支援，透過更完善的平台，促進家族與家族之間、以及與整個生態圈的聯繫，包括知識分享、共同投資、人才招聘和慈善活動等各個層面。他們認為這些政府支持的聯繫平台，能夠促進有意義的對話和建立互信，這對推動行業發展尤為關鍵。

一名單一家辦行政總裁認為，除了大型活動外，業界需要更多家族與家族之間的交流，認為小規模互動能帶來更深入溝通。就家辦與人才配對而言，**一名單一家辦主人**提到，家族辦公室（尤其是單一家辦）一般非常低調，多依賴人脈關係才能覓得合適人才，因此成立由政府支持的配對平台，有助紓緩人才缺口問題。

人才與教育：人才方面，部分業界持分者認為本地大學應該開設更多家族辦公室專業課程和學位，同時擴大政府認可的認證計劃，並透過跨學科教學來滿足家辦對不同技能的需求。課程內容的本地化同樣重要，**一名單一家辦的第二代主人**認為，本地院校不應該完全複製西方教學模式，而是要針對亞洲家族的獨特文化特色來設計課程內容，尤其是亞洲家族重視長幼有序，決策過程也更講究等級制度。

至於家族成員和高層子女的教育，**一名單一家辦合夥人**認為學校應該營造包容環境，讓來自不同文化背景的學生都能融入，並且要照顧他們各自的文化需求。**另一名單一家辦高層**提到，這些學生不少會選擇海外升學來拓展國際網絡，因此香港若要保持競爭力，就必須吸引更多元化的國際學生群體，促進更多元觀點交流，在現有內地學生基礎上進一步擴展至其他地區。

投資與稅務優惠：部分業界人士提議放寬現有計劃的投資範圍和申請資格。**一位資深銀行家**建議將「跨境理財通」的適用範圍，由針對最富裕的客戶群，擴大至更多個人投資者，並增加可投資的產品種類。**一名國際保險公司高層**建議將人壽保險納入稅務優惠範圍，因為這類產品已成為家辦常見的投資工具。

在家族辦公室稅務優惠的實施方面，**一名單一家辦財務總監**表示，雖然申請條件條文清晰，但在執行層面可以更明確。他希望政府能夠提供更具體的實例指引和容易理解的案例參考，幫助家辦減少稅務上的不確定性。

慈善事業：為促進家族辦公室的慈善活動，**一名單一家辦合夥人**認為，積極加強慈善機構的內部治理和企業管治，有助提升業界信心。**另一間單一家辦**建議，在教育和科技等特定領域，將稅務優惠與慈善捐款掛鉤，有助鼓勵更多本地捐贈。其他市場建議包括擴大免稅範圍至非金錢捐贈，以及更新慈善機構定義以反映當代慈善環境。

多家辦生態：香港對多家族辦公室並無正式牌照規定，業內服務水平和專業程度存在不少差異。受訪多家辦認為政府應設立行業標準和基本門檻，以識別優質服務提供者，並提升整體行業水平。他們認為多家辦應該更規範化，強調多家辦作為提供全方位綜合服務的機構，其專業要求不應局限於一般投資牌照，而是需要更高標準。



8.2 香港優勢

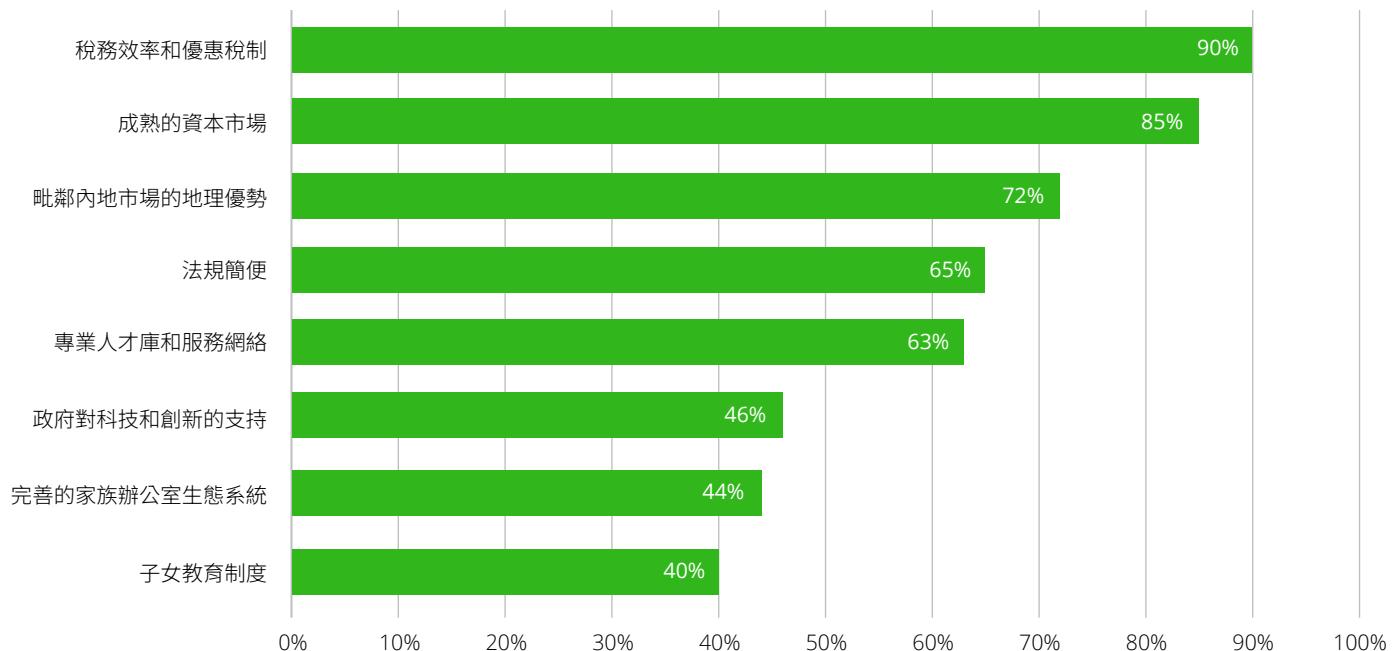
對於香港作為家族辦公室據點的競爭優勢，稅務效率和優惠稅制受到廣泛認同，在所有問卷受訪者中，90%視之為香港的主要優勢，而成熟的資本市場（85%）緊隨其後。香港毗鄰內地市場的地理優勢同樣受重視（72%），體現香港作為國家「超級聯繫人」和「超級增值人」的戰略地位。

逾60%受訪者視香港的簡便法規，以及專業人才和服務網絡為重要優勢，約40%認為政府對科技和創新的支持、完善的家辦生態系統，以及子女教育制度同樣是優勢。

在訪談期間，受訪者普遍認為對家族辦公室而言，香港較新加坡更具吸引力；受訪家族傾向選擇在香港設立單一家辦，金融機構也觀察到客戶從新加坡轉至香港的趨勢。這現象的背後原因，是新加坡近年收緊家族辦公室和居留相關的監管政策，受訪者認為這令當地環境變得嚴格，影響可預測性和拖慢審批進度。相比之下，受訪者讚揚香港高效的稅務監管架構，而香港在2025年的IPO集資金額和市場回報均領先全球，其蓬勃股市是另一大吸引力。

香港作為家族辦公室目的地的主要優勢

(多選題；所有受訪者百分比)



南豐集團旗下家辦、NF Trinity首席營運總監洪詠蘭，在訪談中概括香港優勢：稅率具競爭力、國際資金流動強健、內地市場專業知識深厚，以及監管政策透明清晰。**永時資本合夥人葉耘開**認為，稅制是香港最大優勢，加上香港行之有效的普通法體系，大大增強投資者信心。已在香港設立家辦的**蘭桂坊集團主席盛智文**，推崇香港的法治、資金自由流動，以及安全環境下的優質生活水平。他形容「香港具備完整配套，應有盡有」，並強調「一國兩制」是香港穩定發展的根基。

一名受訪馬來西亞家族第二代成員，選擇香港而非新加坡設立單一家辦，原因是香港各方面都「暢通便利」，並擁有「更熱鬧有趣的資本市場」。**另一個東南亞家族**選擇香港時也提及相近考慮。**一名資產管理公司高層**表示，雖然疫情期間不少內地家族客戶轉向新加坡，但現已重返香港，尋求更佳投資機遇和更了解其需求的專業團隊。

展望與定位

正如**一名資深國際銀行家**強調，隨著區內更多經濟體推出針對家族辦公室的政策，令家族有更多選擇，來自這些競爭對手的挑戰不容小覷。策略上，除了繼續吸引家辦落戶，受訪者一致認為香港可以加強推動家辦落地生根，讓它們真正融入香港的經濟和社會脈絡。他們認為引入新家辦與深化對已落戶家辦的支持，對香港長遠競爭力和可持續發展同樣重要。

價值定位：受訪者一致推崇香港與內地的緊密聯繫，認為這是香港最大的賣點，加上成熟的金融基建和豐富的內地市場經驗，優勢明顯。香港作為內地與全球市場之間的「超級聯繫人」和「超級增值人」，擁有區內對手難以匹敵的跨境協同效應。這個獨特定位，讓香港成為富裕家族及其企業的重要資本和市場門戶，而「一國兩制」正好強化了香港在服務全球財富方面不可取代的地位。

社會效益：受訪者強調香港應從單純的資金管理中心，邁向成為跨代財富和傳承扎根的地方。他們認為家辦要透過切實的社區參與，而非僅僅金融交易，來維持與本地的聯繫。正如**一名家辦主人所言**，家辦在促進更大經濟效應、「無論是推動創業文化還是壯大初創生態圈」的同時，亦能創造符合其價值理念和傳承精神的社會價值。

生活質素：部分受訪者指出，一些「軟性」元素對於家辦留港發展和香港宜居地位日趨重要。這些涵蓋社會和生活層面的配套，包括教育制度、宗教社群、文化活動和身心健康選擇等。換言之，焦點不應僅限於商業便利，而要擴展到生活質素的各個層面。

跨專業協作：家族辦公室服務涵蓋面廣闊，範圍遠超單純的財富管理。正如**一名資深國際銀行高層**所述，沒有一間銀行或服務提供者能滿足每個家辦的所有需要。因此，業界需要加強跨專業合作，共同為客戶提供更好服務、提升整體標準，從而強化整個生態系統。

9. 結語

家族辦公室是香港金融服務業以至整體經濟的重要增長引擎，是次研究深入剖析了家辦在營運、投資和生態系統方面的主要發展趨勢。隨着環球財富日益青睞香港作為設立家辦的首選地點，香港憑藉其獨特優勢和定位，為這增長趨勢提供了堅實基礎。研究發現，香港家辦生態系統已從過往重視增加家辦數目，進化為更著重讓家族資本、家族企業和新一代融入和參與香港的長遠建設。香港可透過進一步加強人才培育、基建配套，以及業界網絡，以鞏固其領導地位，將不斷上升的市場熱度轉化為長遠成功。

附錄一：問卷受訪者

以下詳列是次原始研究中問卷受訪者的職位分布。

單一家族辦公室 (85名受訪者)

家族成員（包括創辦人、主事人、資產擁有者、下一代等） 41

非家族成員：首席管理人員（包括行政總裁、首席財務官、首席投資官等）

非家族成員：其他管理或顧問角色 12

其他 2

多家族辦公室 (36名受訪者)

首席管理人員（包括行政總裁、首席財務官、首席投資官等）

總監/經理

其他

私人銀行、資產管理公司、 證券公司及其他專業服務提供者 (15名受訪者)

首席管理人員（包括行政總裁、首席財務官、首席投資官等）

高級管理層（例如董事總經理）

總監/副總裁

3

7

5

關於德勤

德勤中國是一家立足本土、連接全球的綜合性專業服務機構，由德勤中國的合夥人共同擁有，始終服務於中國改革開放和經濟建設的前沿。我們的辦公室遍佈中國31個城市，現有超過2萬名專業人才，向客戶提供審計、稅務、諮詢等全球領先的一站式專業服務。

我們誠信為本，堅守品質，勇於創新，以卓越的專業能力、豐富的行業洞察和智慧的技術解決方案，助力各行各業的客戶與合作夥伴把握機遇，應對挑戰，實現世界一流高品質發展目標。

德勤品牌始於1845年，其中文名稱“德勤”於1978年啟用，寓意“敬德修業，業精於勤”。德勤全球專業網路的成員機構遍佈150多個國家或地區，以“因我不同，成就不凡”為宗旨，為資本市場增強公眾信任，為客戶轉型升級賦能，為人才啟動迎接未來的能力，為更繁榮的經濟、更公平的社會和可持續的世界開拓前行。

Deloitte（“德勤”）泛指一家或多家德勤有限公司，以及其全球成員所網路和它們的關聯機構（統稱為“德勤組織”）。德勤有限公司（又稱“德勤全球”）及其每一家成員所和它們的關聯機構均為具有獨立法律地位的法律實體，相互之間不因協力廠商而承擔任何責任或約束對方。德勤有限公司及其每一家成員所和它們的關聯機構僅對自身行為承擔責任，而對相互的行為不承擔任何法律責任。德勤有限公司並不向客戶提供服務。請參閱www.deloitte.com/cn/about瞭解更多資訊。

德勤亞太有限公司（一家擔保責任有限公司，是境外設立有限責任公司的其中一種形式，成員以其所擔保的金額為限對公司承擔責任）是德勤有限公司的成員所。德勤亞太有限公司的每一家成員及其關聯機構均為具有獨立法律地位的法律實體，在亞太地區超過100個城市提供專業服務，包括奧克蘭、曼谷、北京、班加羅爾、河內、香港、雅加達、吉隆玻、馬尼拉、墨爾本、孟買、新德里、大阪、首爾、上海、新加坡、悉尼、臺北和東京。

本通訊中所含內容乃一般性資訊，任何德勤有限公司、其全球成員所網路或它們的關聯機構並不因此構成提供任何專業建議或服務。在作出任何可能影響您的財務或業務的決策或採取任何相關行動前，您應諮詢合資格的專業顧問。

我們並未對本通訊所含資訊的準確性或完整性作出任何（明示或暗示）陳述、保證或承諾。任何德勤有限公司、其成員所、關聯機構、員工或代理方均不對任何方因使用本通訊而直接或間接導致的任何損失或損害承擔責任。