

Citibank



新聞稿

即時發佈

2010年4月8日

Citibank 推出「花旗私人客戶業務」 為高淨值人士精心打造的全方位個人化財富管理服務

*客戶可全面享用花旗集團一應俱全的產品和服務
包括零售銀行、私人銀行和商業銀行的產品和服務*

(香港)Citibank 今天推出全新財富管理服務「花旗私人客戶業務」，為資產總值達 100 萬美元至 1,000 萬美元的高淨值人士提供更貼身的財富管理服務，並且為同級服務定下新指標。「花旗私人客戶業務」於香港與新加坡同步推出，以尊貴及個人化的服務客戶模式，協助客戶管理其整體財富，包括個人資產和公司資產。

花旗私人客戶能享用花旗集團無可比擬的環球銀行網絡，並且盡享花旗集團旗下所有品牌的產品和服務，包括銀行交易服務、資本市場和顧問服務、以至企業財務方案，一應俱全。

花旗集團亞太區行政總裁卓曦文(Stephen Bird)表示：「作為花旗集團的客戶，我感受到花旗集團在整個財務管理層面提供超卓服務的能力是無可比擬的。我們獨一無二之處是不單為客戶提供全球最頂尖的財管產品，更揉合當地情況為他們提供最貼身及有用的服務。」

花旗集團亞太區消費金融業務與銀行卡業務總裁 Jonathan Larsen 表示：「『花旗私人客戶業務』是一項獨特而且切合客戶全方位理財需要的財富管理服務；透過花旗集團獨有的優勢、多元化業務的規模、深度和廣泛性，從分門別類的產品和服務為客戶提供橫貫之銀行服務方案。」

「花旗私人客戶業務」亦完全配合 Citibank 顧及每個客戶層所需要的服務策略，在財富道上陪伴客戶茁壯成長；由高端客戶〔Citigold〕、高淨值人士、以至超高淨值人士〔花旗集團私人銀行〕，隨著客戶的財富日隆、理財需求更為講究，Citibank 備有各種度身訂造的服務配套以滿足每一個層面客戶的所需。

復甦步伐勝於環球經濟的亞太區，被視為未來的環球財富增長火車頭；以美林和凱捷所發表的「財富報告 2009」為例，該報告預計至 2013 年以前的亞太區高淨值人士¹財富總和，會以每年 12.8%增長，超越環球平均增長率的 8.1%。

¹ 高淨值人士為擁有超過 100 萬美元可投資資產，但不包括自住物業、收藏品、消耗品及消費耐用品。資料來源為 2009 年美林全球財富管理公布「全球財富報告」。

Jonathan Larsen 補充：「花旗集團在亞洲擁有超過百年的歷史，加上它在財富管理範疇的領導地位，我們處於絕佳位置，為亞洲區內急升的富裕人口提供服務；由新興富戶至超級富豪，花旗集團都有能力為他們提供最完備恰當的財富管理方案，緊隨他們在財富道上不同階段的理財需要。我們的財富管理業務增長預期可高於亞太區高淨值人士財富總和的增長率。」

均為成熟市場並擁有高效監管架構的香港和新加坡今天同時推出「花旗私人客戶業務」。「花旗私人客戶業務」將會分階段在區內其他市場登陸；印度和台灣計劃在今年下半年推出此服務，之後為南韓、日本、馬來西亞、印尼和菲律賓等。

「花旗私人客戶業務」，依據客戶個人風險取向和財管目標，全面制定一個以妥善的投資組合財富管理策略。「花旗私人客戶業務」卻並非一個純粹由產品主導的零碎投資獲利方針，而是一個動用一整籃子金融產品和服務的全方位配套，而在計劃客戶的投資組合之前，會先為客戶的整體財產進行全面分析，包括客戶的個人和公司資產；此外客戶更可享受花旗集團一應俱全的多元化產品，由銀行交易服務、投資產品、商業銀行服務、以至花旗集團各項世界級的研究和顧問服務，還有無可比擬的環球銀行服務網絡。

此外，這花旗集團獨有的財富管理服務採取以團隊為本的服務架構，由一位花旗私人客戶業務的客戶經理率領經驗豐富的專家團隊，包括財資專才、投資專才、財富策劃顧問、商業銀行顧問及環球證券顧問。而客戶服務經理與一眾投資專才會定期審視客戶的理財目標，並且檢討他們的組合，以確保客戶的財富管理計劃能時刻反映客戶所需。

Citibank 環球個人銀行服務行政總裁及總經理盧韋柏先生表示：「Citibank 能夠再次創新優質銀行服務指標，我們感到非常驕傲。在 2001 年，Citibank 是香港首間將優先理財改造成財富管理服務的銀行，時至今日，我們亦為高淨值市場寫下新定義，新推出的「花旗私人客戶業務」，不但為客戶提供度身定做的方案及投資建議，更提供本地分行網絡的便捷及花旗集團環球網絡的全面覆蓋。」

在新服務推出的同時，位於中環會德豐大廈 6 樓的全新「花旗私人客戶中心」亦正式投入服務，這個獨佔超過 9,000 平方呎的客戶服務中心設有 12 間私人會客室、偌大的迎客廳、以及多個網上銀行使用間，設計細緻貼心，裝潢考究，包括現代藝術展品；中心亦設有等離子電視屏和連線上網設施，而會議室的視像會議設備更是中心的其中一個高科技焦點。

「花旗私人客戶業務」服務中心位於中環畢打街 20 號會德豐大廈 6 樓。

###

關於花旗集團

花旗集團為一間世界級之金融機構，服務全球超過 140 多個國家約 2 億名客戶。透過 Citicorp 及 Citi Holdings，花旗集團為消費者、企業、政府及機構提供一系列多元化之金融產品及服務，包括零售銀行及信貸、企業及投資銀行、證券經紀、金融交易服務及財富管理等。有關花旗集團其他資料，請瀏覽網站 www.citigroup.com 或 www.citi.com。

「花旗私人客戶業務」服務細節

概要

「花旗私人客戶業務」是一個尊貴的全方位的理財服務，依據客戶個人風險取向和財管目標，全面照顧客戶的個人和公司資產，為客戶提供一個以妥善的投資組合財富管理策略。

客戶可享用花旗集團旗下品牌的多元化產品和服務，由銀行交易服務、投資產品、商業銀行服務、以至花旗各項世界級的研究和顧問服務，還有無可比擬的環球銀行服務網絡。

「花旗私人客戶業務」為管理資產在 100 萬美元至 1,000 萬美元之間的高淨值人士服務。

服務和運作模式

團隊為本的服務架構：花旗私人客戶由一位客戶經理率領經驗豐富的專家團隊，包括財資專才、投資專才、財富策劃顧問、商業銀行顧問及環球證券顧問。身如有需要，花旗集團於世界各地及不同範疇，如信託服務、商貿和投資銀行等專才均會為客戶提供協助。

個人化服務：高級客戶經理的全面照顧花旗私人客戶，與客戶緊密聯繫以及提供切合個人需要的建議和方案。

產品和服務

身為花旗私人客戶，可享用一系列由花旗集團旗下業務提供的產品和服務，這系列產品和服務都是經過細心評核，以切合客戶的個人所需，它們包括：

- 全方位的銀行產品，包括專用的信用卡
- 多元化存款服務，包括外幣儲蓄及定期存款，以及外幣優惠存款
- 全面性的產品系列，包括零售及批發之管理基金及結構性產品
- 環球證券顧問的專業意見，囊括環球主要市場交易
- 尊享環球及地區性市場的固定受益產品的專業意見及投資機會
- 尊享獨立管理及自選的投資組合方案
- 可以不同資產如住宅及商業樓宇、現金及債券、股票及管理基金等作融資抵押
- 個人及商業銀行服務綜合管理方案
- 信託服務
- 一系列另類投資，如對沖基金、私募基金及結構性產品等

尊享優勢

所有花旗私人客戶，都會得到無可比擬的貴賓式體驗，包括地位超卓，永久豁免年費的信用卡，及尊享利息與外幣匯率優惠。一連串的禮遇，彰顯無與倫比的超凡地位，這些禮遇包括：

- 擁有特別設計而年費全免的獨有信用卡
- 特惠利息和匯率
- 盡享「花旗私人客戶業務」所特設之活動和獎賞的權利
- 使用「花旗私人客戶業務」服務中心

###