



即時發佈

花旗集團 (紐約證交所買賣股份代號 : C)

2026 年 1 月 29 日

花旗為 Citigold Private Client 客戶開拓私募市場新機遇

夥拍黑石、Blue Owl 及 KKR，提供另類資產類別，包括私募股權及私募基建項目

香港 / 新加坡 — 花旗香港及花旗新加坡宣佈與領先的環球私募基金公司黑石 (Blackstone)、Blue Owl 及 KKR 建立策略合作夥伴關係，為尋求更優越財富方案及更多元化投資組合的高淨值客戶推出常青基金 (evergreen funds)。

透過是次合作，Citigold Private Client 客戶在亞洲及中東地區將可投資私募基金市場，包括股權、信貸、基建及房地產。這些另類資產類別過往一直僅限於機構投資者參與。

這些基金將以常青形式 (evergreen format) 運作，提供簡化的私募基金投資渠道，較傳統封閉式 (close-ended) 私募基金產品具備更高的期限靈活性及流動性，並設有最短持有期。

基金已開始推出，並將於未來數月陸續上架。

Citigold Private Client 客戶將能夠分散其投資組合，捕捉非相關回報 (uncorrelated returns) 和長期增長機會，提升私募基金資產的價值。

花旗集團北亞及澳洲財富主管江碧彤 (Vicky Kong) 表示：「在現今多變且波動的市場環境下，客戶傾向尋求傳統公開市場以外更具韌性及多元化的回報的方案。是次與黑石、Blue Owl 及 KKR 的合作，正回應了此需求，為客戶提供以往僅讓機構投資者和私人銀行客戶參與的私募市場投資機會。這不僅是產品線的延伸，更重要是我們銳意為高淨值客戶提供全面財富管理方案承諾的重要一步，旨在協助他們建立更切合未來需要，並具長遠目光的投資組合。」

花旗集團南亞財富主管姚文嫻 (Yeo Wenxian) 表示：「我們很高興能與黑石、Blue Owl 及 KKR 合作，善用其行業領導地位、投資專長及強大的交易採購能力，這些投資工具將深化及擴闊花旗全面的財富管理服務，進一步鞏固我們作為客戶財富旅程中值得信賴的夥伴角色。」

黑石財富管理亞太區主管兼高級董事總經理黃翊 (Ed Huang) 表示：「我們很高興能延續與花旗的長期合作關係，結合其強大的網絡及黑石作為全球最大另類資產管理公司的地位，並憑藉其具規模產品的卓越表現，以及逾 23 年來服務個人投資者的深厚實力。我們致力為花旗的高淨值



客戶提供更多機構級別的私募基金投資機會，助他們分散投資組合。教育是我們平台的核心，我們期待透過深化合作夥伴關係，為私募基金帶來更豐富的資源和見解。」

Blue Owl 財富管理全球主管和行政總裁 Sean Connor 表示：「我們與花旗為拓展其亞洲業務平台而建立的全球夥伴關係，是我們為投資者提供頂級私募基金的一個重要里程碑。我們很高興能為花旗的理財顧問及其客戶帶來 Blue Owl 具差異化的投資能力、全天候解決方案，以及專屬服務與支援。我們的首要任務是繼續為客戶提供差異化的機構級別解決方案，讓他們透過與花旗等領先全球合作夥伴，充分發揮私募基金在投資組合中的潛力。」

KKR 亞太區（日本除外）全球財富解決方案主管，董事總經理莊美艷（Jacqueline Zhuang） 表示：「花旗與 KKR 的策略合作夥伴關係，為亞洲及中東地區的理財顧問及客戶提供多元化的私募基金投資渠道，包括 KKR 的常青私募股權、基建及私人信貸策略。為配合個人投資者對與機構投資者享有同等私募投資機會的期望，我們與花旗致力提供全面的解決方案，結合投資者服務、教育以及 KKR 差異化的投資能力。」

關於花旗集團

花旗集團是機構客戶的卓越銀行夥伴，涵蓋其跨境服務需要，亦是財富管理的全球領導者之一，以及於美國本土市場提供個人銀行服務的主要銀行。花旗集團在超過 180 個國家及地區為企業、政府、投資者、機構及個人客戶提供一系列多元化的金融產品和服務。

有關花旗集團其他資料，請瀏覽網站 <http://www.citigroup.com> | X: [@Citi](#) | YouTube: www.youtube.com/citi | Blog: <http://blog.citigroup.com> | Facebook: www.facebook.com/citi | LinkedIn: www.linkedin.com/company/citi