

下一代想要什麼

Dr Alexander Ressos, TEP
Attorney-at-Law (Switzerland), Solicitor (Hong Kong),
Solicitor (England & Wales)

繼承人的期望在四個方面不同於其父母。第一是透明度。在銀行保密制度終結之後成長起來的客戶，期望獲得完整的報告、數碼化訪問和清晰的收費，並不認為保密本身有什麼價值。第二是國際多元化。居住在不同國家的繼承人需要能夠處理多個稅制、並能將資產記賬於適合整個家族的司法管轄區的顧問。第三涉及新的資產類別。年輕客戶對可持續投資、私募市場、加密資產和數碼資產以及對科技公司的直接投資表現出更大的興趣。第四是關係本身。繼承人可能希望擁有一位與自己同代、可通過數字渠道聯繫、既能討論投資也能討論企業經營的顧問。

在滿足這些期望方面，盧加諾既有優勢也有劣勢。優勢在於意大利語、毗鄰米蘭、其顧問在意大利家族結構方面的經驗，以及一個允許瑞士銀行在受監管環境中提供加密資產和數碼資產及代幣化產品的監管框架。劣勢在於：根據第 E.IV 章所述的規則，進入意大利市場的渠道有限，瑞士顧問不得在意大利主動招攬客戶；此外還有米蘭的競爭——自 2017 年為新居民引入定額稅以來（對 2026 年起遷入者已提高至每年 30 萬歐元），米蘭吸引了一批過去可能會選擇盧加諾的財富管理人和家族辦公室。¹第 K.I 章將詳細分析這一競爭。

下一代想要什麼

常見誤解。人們常常認為，銀行保密制度的終結使意大利客戶失去了在盧加諾開展銀行業務的理由。然而，在 2015 年至 2017 年合規化之後留下來的資產，是出於穩定性、貨幣多元化、服務質素以及防範意大利銀行體系風險等原因而留下的。未來十年真正的威脅在於代際更替，因為居住在國外並使用數字服務的繼承人，維持父母客戶關係的理由更少。

1 新客戶群體

意大利客戶群仍將處於核心地位，但各情景也取決於新的客戶群體。第一類是遷居提契諾州的富裕人士。第 E.V 章已介紹瑞士的定額稅（按支出徵稅）以及提契諾州的州級規則，第 H.II 章則介紹了意大利企業家的遷移。每一位擁有可觀財富的新居民，都會為當地銀行、資產管理人、律師和受託服務機構帶來潛在業務。第二類是來自拉丁美洲、東歐和中東的客戶，他們由在盧加諾設有針對這些地區的成熟業務部門的銀行提供服務，第 E.I 章已就 PKB 等機構說明了這一點。第三類是被第 I.I 章所述盧加諾 Plan B 吸引而來的加密資產和數碼資產領域的企業家和投資者。第四類是提契諾州已退休的瑞士和外國居民，他們的儲蓄和養老資產需要諮詢服務，構成一個龐大且不斷增長的本地市場。

本地市場值得獲得比其在金融中心討論中通常得到的更多關注，因為這類討論往往聚焦於面向外國客戶的私人銀行業務。根據提契諾州統計局（USTAT）的數據，2024 年提契諾州的儲蓄存款為 159.93 億瑞士法郎，抵押貸款為 569.61 億瑞士法郎，即人均儲蓄約 44600 瑞士法郎、人均抵押貸款約 158700 瑞士法郎。²此外還有第二支柱和第三支柱的養老資產。一個老齡化的州會積累起需要管理、在退休期間逐步提取並在身故時轉移的資產。這項業務的單客戶盈利能力低於國際私人銀行業務，但它穩定，並隨人口結構而增長。

2 註釋

1. 《意大利所得稅統一法》（TUIR）第 24-bis 條，
<https://www.brocardi.it/testo-unico-imposte-redditi/titolo-i/capo-i/art24bis.html>（替代稅“nella misura di euro 300.000 per ciascun periodo d'imposta”，每名家庭成員 5 萬歐元，可選擇適用十五年）；deQuo，“Flat tax neo-residenti”，2026 年 5 月 21 日，
<https://www.dequo.it/articoli/flat-tax-neo-residenti>（由 2017 年預算法即第 232/2016 號法律引入；2024 年 8 月 9 日之前為 10 萬歐元，2024 年 8 月 10 日起為 20 萬歐元，2026 年 1 月 1 日起遷入居所者為 30 萬歐元）。參見第 E.V、H.I 和 K.I 章。
2. USTAT，12 Denaro e banche（見上文），表 12.5：2024 年人均儲蓄存款 44561 瑞士法郎、人均抵押貸款 158710 瑞士法郎，2023 年分別為 39664 瑞士法郎和 155560 瑞士法郎。

僅供一般參考。本文不構成法律或稅務意見，不能取代針對個別情況的專業意見，亦不建立律師與客戶關係。本文反映截至 2026 年 9 月的法律狀況。

網上版本：hk.helveticaregister.com/lugano-what-the-next-generation-wants