

如何选择瑞士私人银行

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

瑞士有众多服务私人客户的银行，它们的业务模式之间的差异，远比其宣传册所显示的要大。对于来自境外的家族和企业家而言，所选择的机构将在未来多年决定服务模式、投资方式以及客户关系的实际体验。在首次会面前进行系统的比较，可以节省时间并避免失望。

1 三大类机构

专门的私人银行专注于为私人客户和家族提供财富管理服务。许多私人银行采取合伙制或由少数人持股，其客户经理通常只服务数量较少的客户，并着重于投资管理和与遗产相关的问题。全能银行则将私人银行业务与零售、公司和投资银行业务相结合。它们可以提供丰富的产品线、信贷能力和国际网络，这对个人事务与企业事务相互交织的企业家颇具吸引力。

州立银行全部或主要由各州所有，其中大多数的某些负债享有州政府担保。它们的核心业务往往在国内，对非居民客户的接纳意愿因银行而异，差别很大。对于居住在瑞士或在瑞士拥有不动产的客户而言，州立银行可以是自然的合作伙伴。

2 为何记账中心很重要

一家冠有瑞士名称的银行，可能将账户记在瑞士，也可能记在其境外的某个分支机构，例如位于亚洲或中东的机构。记账中心决定了客户关系适用哪国法律、由哪个监管机构监督该账户、适用哪种存款保障机制以及发生争议时由何地审理。因瑞士的法律环境而选择瑞士的客户，应当以书面形式确认其资产在瑞士记账和持有。

3 最低资产门槛

各银行自行设定建立客户关系的门槛，且因机构、客户类别和居住国的不同而差异很大。有些银行接受采用标准化委托的较小规模客户关系，另一些银行则将个性化咨询和定制方案保留给资产规模大得多的客户。由于涉及额外的合规工作，来自某些法域的客户所适用的门槛也可能不同。因此，宜尽早询问，而不要想当然。

4 合规与开户

每家瑞士银行都必须确认其客户和受益所有人的身份，并了解资产的来源。来自大中华区、亚洲、中东、非洲和拉丁美洲的客户，应当预期银行会就财富来源、其背后的经营活动以及资产的税务状况提出详细问题。一份准备充分的文件，包括公司文件、经营历史证明和税务文件，通常可以大大缩短开户流程。

5 签约前应提出的问题

有用的问题包括：账户将在何处记账；谁将担任客户经理，此人服务同类客户已有多长时间；团队覆盖哪些语言和时区；费用总额如何计算；银行是否从产品提供方收取报酬；有哪些投资委托

可供选择；以及银行是否与独立资产管理人合作。询问银行如何处理日后变更居住地的客户，也很有必要。

6 实践中的有效做法

- **在作出决定前比较至少两三家不同类型的机构：**对每家机构使用同一套问题。
- **要求提供完整的费用示例：**根据您的预期的投资组合，涵盖托管、交易、委托费用和外汇兑换。
- **在首次会面前准备好财富来源文件：**因为开户延误大多出现在这一环节。

7 Ressos Legal 如何提供协助

我为国际家族和企业家就瑞士银行的选择提供咨询，准备开户文件，并全程协助开户流程。[欢迎联系我](#)，进行初步沟通。

仅供一般参考。本文不构成法律或税务意见，不能替代针对个案的专业意见，亦不建立律师与客户关系。本文反映截至2026年9月的法律状况。

在线版本: cn.helveticaregister.com/choosing-a-swiss-private-bank