



粤港澳大湾区中小企业报告： 韧性与机遇

大湾区在新冠疫情后进入新增长阶段，金融服务机构能够助力发展

作者：梁国权 (Frankie Leung)，李思瀚 (Herbert Lee)，
赵雯婷博士 (Dr. Wenting Zhao)



作者简介及致谢

梁国权 (Frankie Leung) 是贝恩公司金融服务业务全球合伙人, 常驻香港, 联络方式: frankie.leung@bain.com.

李思瀚 (Herbert Lee) 是贝恩公司金融服务业务全球合伙人, 常驻香港, 联络方式: herbert.lee@bain.com.

赵雯婷博士 (Dr. Wenting Zhao) 是贝恩公司金融服务业务副合伙人, 常驻上海, 联络方式: wenting.zhao@bain.com.

报告作者向所有对报告有贡献的人员致谢, 特别是恒生银行的林燕胜 (Donald Lam)、江广明 (Nike Kong)、李文龙 (Gilbert Lee)、何咏仪 (Wendy Ho)、祝瑾 (Fiona Zhu) 和杜世杰 (Stephen To) 以及贝恩公司的陈嘉俊 (Jonathan Chan)、张蕾和尉喆文。

本报告由贝恩公司编制, 信息来源包括恒生银行有限公司 (以下统称为“信息提供方”) 提供的资料, 并基于公开的或第三方提供给贝恩公司的二级市场调研、财务信息分析, 以及对业内人士的一系列访谈。所表达的任何观点和意见均为贝恩截至本报告撰写之日的观点和意见, 可能会发生变化。

贝恩公司以及信息提供方均没有对所获取的信息进行独立验证, 对此类信息的准确性或完整性贝恩公司不做任何明示或默示的保证。本次报告所含的市场和财务信息、分析和结论均建立在上述信息的基础上, 所以在贝恩公司看来, 它们不应当被视为未来表现或结果的明确预测或保证。无论贝恩公司、信息提供方及其分公司、还是它们各自的主管、董事、股东、员工或代理机构都不必为任何因为使用或信任本报告中所含的信息和分析所造成的后果承担任何责任。本报告的所有图片、表格和文字内容均由贝恩公司拥有或由第三方授权给贝恩公司, 受各司法管辖区的版权法和其他各种知识产权的保护。未经贝恩公司明确的书面许可, 不得出版、传播、广播、复印、复制或转载全部或部分內容。

摘要

- ▶ 粤港澳大湾区（简称“大湾区”）正在发展成为孕育中小企业的技术、创新和电商中心；中小企业看好大湾区经济潜力，以及政府的互联互通政策。
- ▶ 中小企业需要贷款来满足境内融资需求，但是它们在申请过程中遇到重重困难。金融机构在信用审批中使用替代数据等创新能帮助缓解中小企的痛点。
- ▶ 金融机构可以通过更流畅的流程、推动数字化、优化信息流，为中小企业发展创造有利条件，协助中小企业更轻松地获取、使用跨境金融产品，推动大湾区下一阶段发展。
- ▶ 计划在大湾区扩展业务的金融机构必须明确自己在该地区的长期愿景，并锁定开拓业务的行业领域，明确制胜方法。

大湾区构建了强大的增长平台

粤港澳大湾区（简称“大湾区”）包括香港特别行政区、澳门特别行政区以及广东省的9座城市，截至2021年，大湾区常住人口达到8700万，彰显了它极大的经济潜力。

2021年，大湾区GDP约为1.9万亿美元（图1），几乎与加拿大或韩国持平，足以位列世界最大经济体行列。

同时，大湾区从未停下增长的脚步。虽然在新冠肺炎疫情下减慢了，在过去10年，大湾区GDP同比增速保持在7%左右。在疫情导致的出入境限制解除后，增长可能会更加强劲。基于贝恩公司对大湾区未来预测数据的分析，2027年大湾区GDP能够增长至2.8万亿美元。

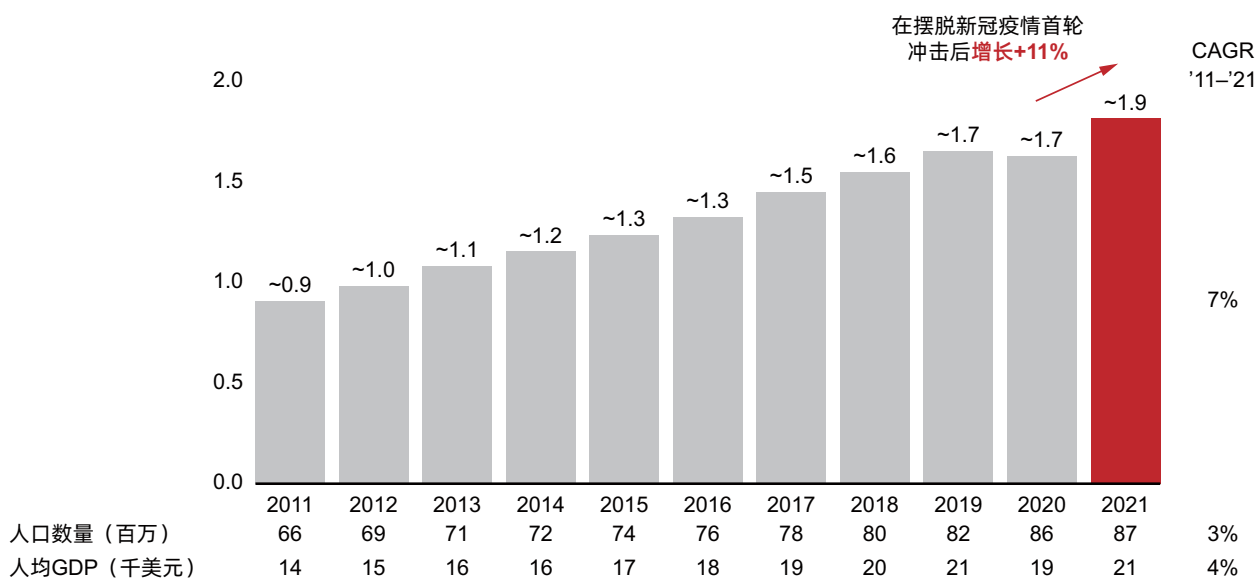
大量中小企业为大湾区注入了经济活力。大湾区内的9座内地城市有大约250万个微型企业，27万个小微企业以及2.7万个中型企业。在2021年，中小企业贡献了广东省55%的GDP。

另外，大型集团企业云集大湾区，需要规模较大的中小企业体系来承担合作商、供应商和生产商的角色。大型集团为中小企业带来可持续的营收，并让中小企业不断触及到新的客户、合作伙伴及供应商。

粤港澳大湾区中小企业报告：韧性与机遇

图 1: 2021年，大湾区GDP约为1.9万亿美元

粤港澳大湾区GDP (万亿美元)



注：美元对人民币汇率=1:6.9
资料来源：大湾区各城市统计局；欧瑞咨询

受新冠疫情影响，大湾区GDP增速在2019-20年轻微缩水，但是反弹随之而来，2020至2021年，GDP同比增速加快到11%左右。

在过去两年，广东、香港和澳门政府先后颁布政策，推动地区间的互联互通。三地政府的目标是通过地区之间人才、研发基础设施和金融资源的互联互通将大湾区建设成世界级的技术、创新和电商中心。

例如：大湾区政府为重点行业（例如高科技行业）的企业提供税收优惠、落户补贴及租金补贴，以此推动发展，帮助企业吸引优质人才。广东省政府推出前海方案以帮助内地企业使用香港金融市场融资，该方案中提出不少政策吸引国内外投资。另外在广州南沙区，国务院为落户该区的鼓励类产业企业制定了税收优惠政策。香港行政长官在2022年施政报告中提出，通过与深圳的科创产业集中地建立互联互通、产生协同效应，推动在北部都会区国际科创新城的发展。

促进大湾区互联互通及发展的政策对于两地的企业来说尤为重要。对于港澳中小企业来说，两地间更强的互联将为其带来更多的内地客户和更大的业务机会；通过借助香港发达的金融服务基础设施和作为全球金融服务中心的丰富经验，大湾区也可以帮助中国试水建立更开放的金融服务系统，为大湾区和整个中国创造更多的金融服务机会。

中小企业看好大湾区经济潜力，计划投资该区域

贝恩公司针对大湾区460多家中小企业的企业主和管理者展开调研，以期了解当前的经济信心。调研涉及中小企业在短期（现在到2025年）和长期（2025–2035年）的金融服务需求和偏好。

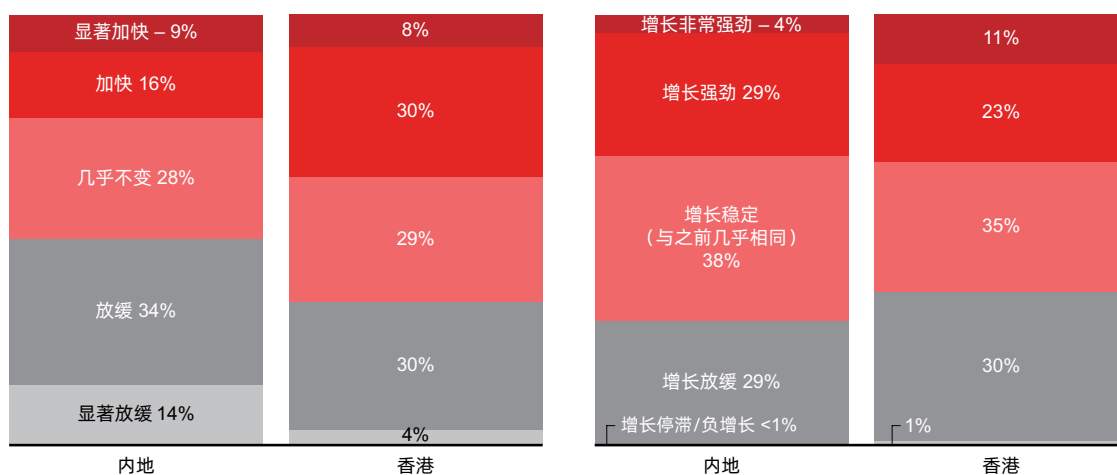
疫情和地缘政治紧张局势对大湾区短期前景产生了一定影响。约一半的受访内地企业和1/3的受访香港企业认为大湾区短期增速将低于他们在疫情前的预期。不过，一些行业却能“幸免于难”——从事科技和软件开发的中小企业受访者依然保持较高的短期预期。

整体上，中小企业依然看好长期前景。超过2/3的香港和内地中小企业认为大湾区长期经济增速将接近甚至超过历史增速（图2）；大多数中小企业（70%）对政府的互联互通政策持乐观态度并保有热情。它们也是这一计划的拥护者，大约80%的中小企业希望政府能够加快政策实施的速度（图3）。

图 2: 疫情轻微降低了经济信心，但中小企业仍然对大湾区的长期经济潜力高度乐观

短期预期：中小企业对于2021至2025年大湾区整体经济预期的变化

长期预期：中小企业对于2025至2035年大湾区整体经济预期



预计增长放缓的受访者占比

48%

33%

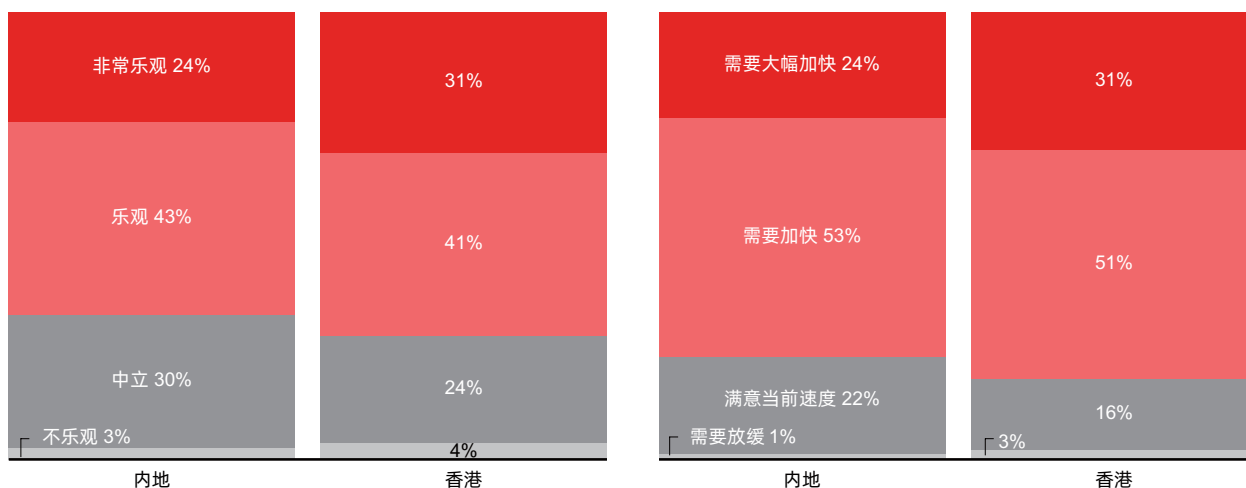
注：内地指广东省的9座城市
资料来源：2022年贝恩粤港澳大湾区调研 (N=462)

粤港澳大湾区中小企业报告：韧性与机遇

图 3: 大部分中小企业对政府互联互通政策保持乐观态度并且希望加快举措的实施速度

对政府推动大湾区地区间互联互通政策的乐观程度

对促进地区间互联互通的政府举措实施速度的看法

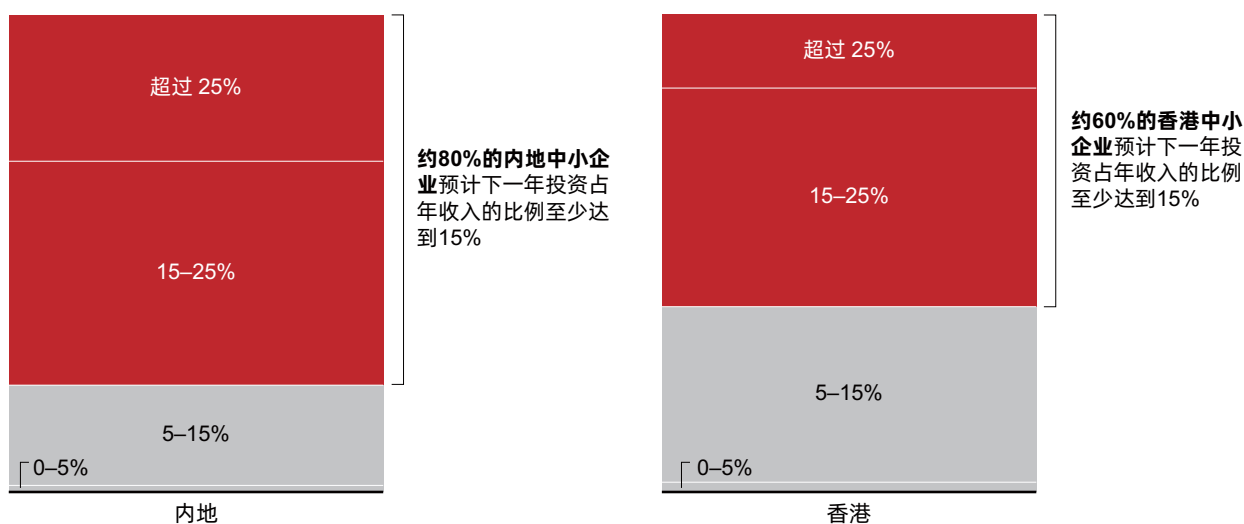


注：内地指广东省的9座城市
资料来源：2022年贝恩粤港澳大湾区调研（N=462）

除了看好大湾区的发展前景外，中小企业还准备在大湾区进行投资。大约80%的内地中小企业和60%的香港中小企业预计下一年拿出至少15%的收入投资大湾区（图4）。相比之下，2017年至2021年，中国上市公司平均将6%的收入用于资本支出。但是，中小企业需要帮助才能实现扩展，它们需要内地和香港金融机构为它们量身打造的跨境金融产品以及便捷的服务模式。

图 4: 80%的内地中小企业预计下一年投资占年收入比至少达到15%；60%的香港中小企业持相同看法

预计下一年投资占年收入的比例



利用创新更好地满足中小企业境内融资需求

境内贷款

中小企业有很高的资金需求，但大部分中小企业都无法获取足够的资金。2021年，大湾区内地中小企业贷款余额达3.5万亿人民币（约5000亿美元）。而在未来三年内，约60%的内地企业和35%的香港企业需要获得大量的资金（超过40%）用于境内的投资和经营。很多中小企业对自己在大湾区获得贷款的能力表示担忧，因为它们担心自己没有抵押品，又或者无法凑齐银行要求的大量资料。

传统的信用评估要求中小企业提供财务报表或管理账户，或提供不动产等重要抵押品。大多数中小企业无法随时拿出此类资产或资料，往往需要耗费大量精力才能准备妥当。

金融服务机构可以鼓励跨境借贷，同时通过帮助中小企业满足相关借贷要求提高服务水平。金融机构也可以将重点放在信用评估所需的最关键的资料上。

金融机构也有可能找到其他的方法来执行信用评估，获取担保或提供更有吸引力的无抵押贷款产品。“对于大湾区中小企业借贷来说，可以利用库存水平或线上客户反馈等替代数据来评估一家企业的产品需求量。”恒生银行商务理财业务总监何咏仪（Wendy Ho）表示。

粤港澳大湾区中小企业报告：韧性与机遇

恒生银行与移动支付提供商钱方香港（QFPay HK）合作，提供更简便及时的融资服务。恒生银行使用香港金融管理局的数据基础“商业数据通”，在企业同意下可安全地提取使用钱方香港的企业的商业数据。恒生银行在能够使用最新商业数据的情况下，就能为客户节省贷款申请的所需时间，助其更快捷获得融资。

大湾区金融机构正在建立全新的资金提供和回报收取机制。2021年问世的金融市场平台滴灌通投资中国小微企业，并自动收取投资对象一部分日常营收作为回报。这种方法为难以从银行获得融资的中小企业提供了全新的融资渠道。银行可能也乐于和现有客户探索相类似的模式，因为银行借此能够更清晰地了解中小企业的应收账款，对其也有更强的掌控能力。

“与应收账款融资模式相类似，银行也可以探索提供能够从客户进账交易中自动收取还款的贷款产品。”恒生银行数码及业务转型部主管杜世杰（Stephen To）表示。

境内理财

中小企业同样需要理财等其他金融产品，但是自新冠疫情爆发后，中小企业的偏好发生了变化，它们将财务稳定性和现金流放在首位。因此，现在的中小企业希望理财产品具备较高的灵活性。例如：在更换或退出投资时减少或不收取费用。

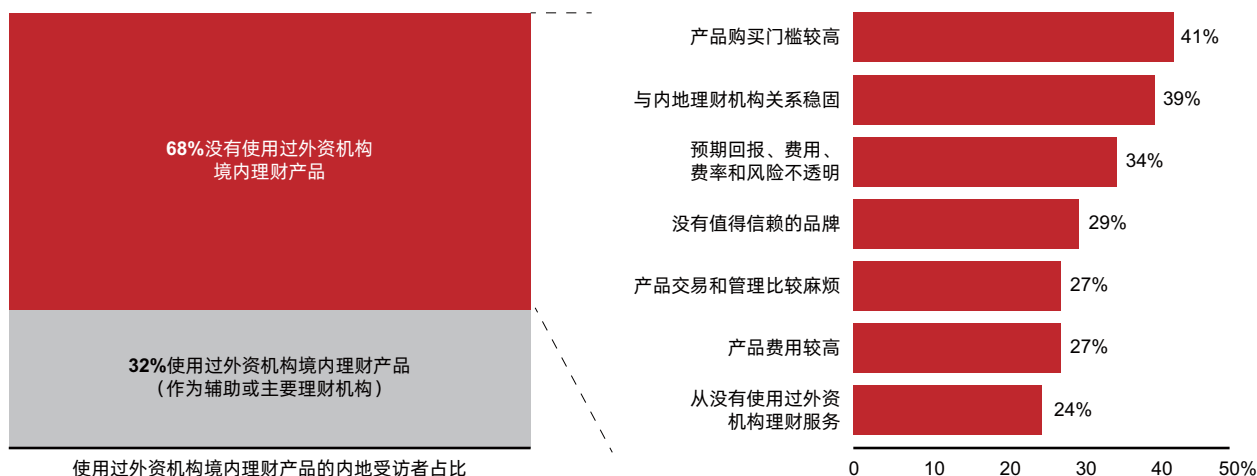
此类需求由谁满足？内地中小企业大多使用本土金融机构的理财服务；而香港中小企业则已经在香港、内地、境外等多个地区的金融机构的服务。

参与我们调研的内地中小企业中，只有1/3使用过外资机构的理财产品。受访者表示外资金机构购买门槛高以及自己已经与内地机构建立了稳固的关系（图5）是他们不使用外资机构产品的主要原因。另外，透明度、便捷度和费用也是重要的考虑因素。

图 5: 只有1/3内地中小企业曾使用过外资机构的理财产品，其主要原因是较高的购买门槛以及与内地机构已建立的稳固关系

使用过外资机构满足境内理财需求的内地中小企业占比

将以下原因选为不使用外资机构理财产品的3大主要原因的内地中小企业占比



注：内地指广东省的9座城市
资料来源：2022年贝恩粤港澳大湾区调研（N=462）

即使本土金融机构在内地市场具备显著的优势，外资金机构依然有机会通过卓越的服务实现差异化。对于内地中小企业来说，能够提供专业、定制化理财建议的外资金机构也在考虑范围内。

内地中资金融机构在香港则是另外一幅景象，大型中资机构早已在香港站稳了脚跟并占据了较大的市场。参与我们调研的香港中小企业中超过一半使用中资机构的理财服务，它们选择中资机构的主要原因是丰厚的回报和有竞争力的费用。也有一些香港中小企业选择使用香港金融机构或非中资金融机构，主要是看重它们良好的客户服务。

境内渠道偏好

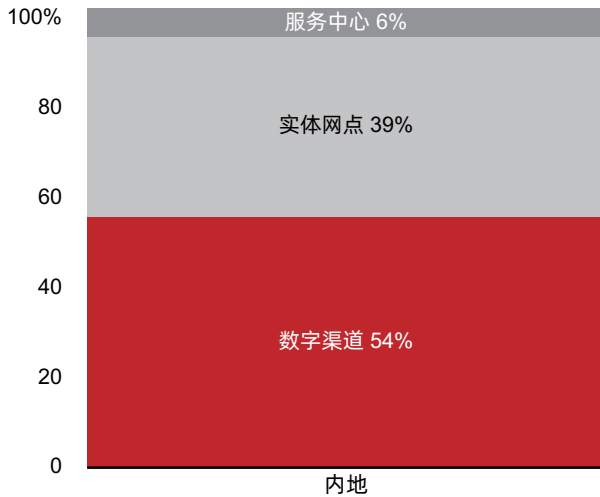
内地和香港中小企业都偏爱通过数字渠道获取境内金融服务。约55%的内地中小企业和60%的香港中小企业表示数字渠道是它们的首选渠道（图6）。

粤港澳大湾区中小企业报告：韧性与机遇

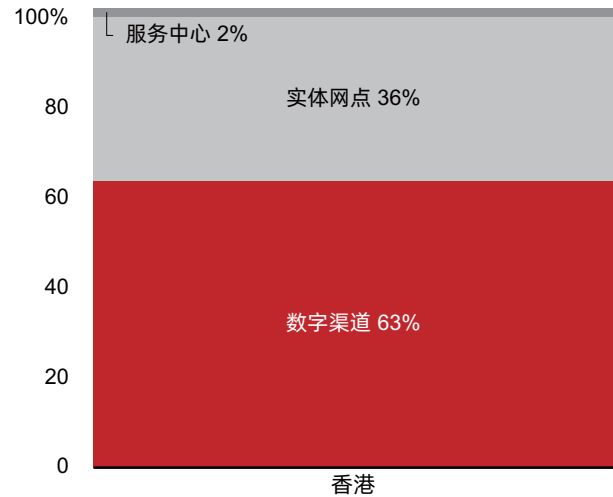
图 6: 超过半数的大湾区中小企业偏好通过数字渠道获取境内金融服务

购买境内金融产品时的渠道偏好

将此渠道列为首选渠道的受访者占比



将此渠道列为首选渠道的受访者占比



注：内地指广东省的9座城市
资料来源：2022年贝恩粤港澳大湾区调研（N=462）

中小企业迫切渴望在大湾区扩展而且需要跨境金融产品

中小企业跨境扩展

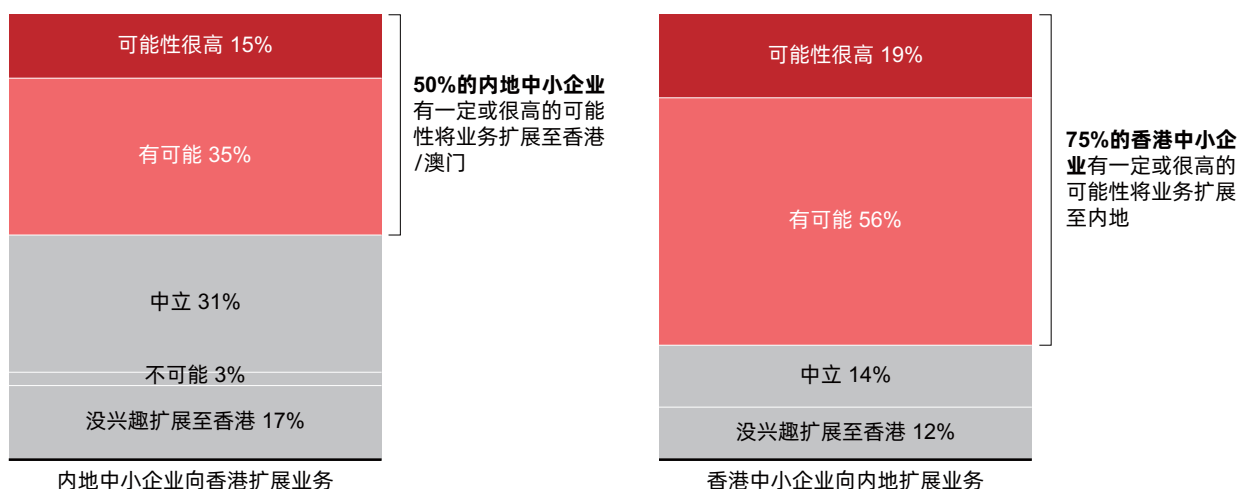
虽然新冠疫情导致的出行限制仍未解除，但是跨境扩展的需求居高不下。大约一半的内地中小企业希望进军港澳地区，75%的香港中小企业表示它们可能扩展至内地大湾区城市（图7）。未来限制解除后，扩展计划也会随之增多。

如果金融机构能够简化自己的跨境产品服务流程，它们将在助力中小企业扩展中占据优势。大约40%的中小企业表示跨境扩展中最重要的是现金管理和付款服务。快捷、方便的汇款服务对于客户也十分重要。金融机构可以帮助中小企业实时了解最新的汇款政策，优化现金管理和汇款计划。

金融机构的增值服务同样也可以助力中小企业扩展。参与我们调研的中小企业中，超过一半希望金融机构能够引荐本土合作伙伴、供应商和贸易协会。它们认为银行可以在核心金融服务外提供更多增值服务来加快客户的跨境扩展。此类服务可以增强金融机构的价值主张，使其在与其他机构的竞争中脱颖而出。

图 7: 大约半数的内地中小企业及75%的香港中小企业期望跨境扩展业务

中小企业在大湾区开设/扩展跨境业务的可能性



注：内地指广东省的9座城市
资料来源：2022年贝恩粤港澳大湾区调研（N=462）

跨境金融产品需求

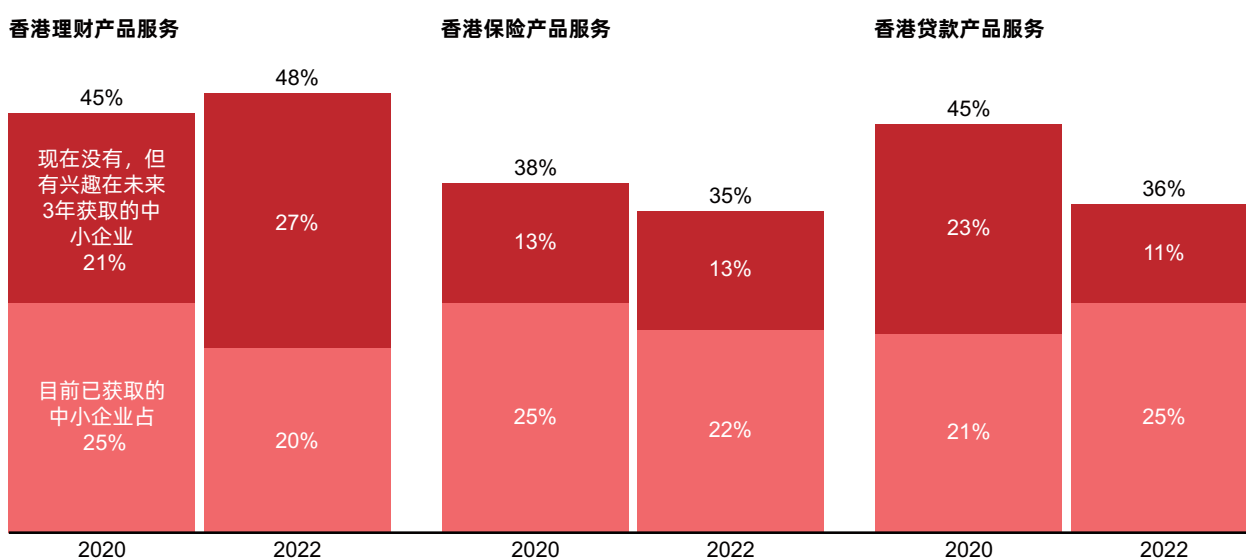
超过1/3的内地中小企业有兴趣获取或已经获取了香港保险和贷款产品，接近一半（48%）的内地中小企业有兴趣使用香港理财服务（图8）。香港理财产品之所以能吸引内地中小企业，主要是因为它们有更好的流动性，能够更轻松地使用外汇，同时可以发挥分散风险的作用。

我们通过调研发现，自2020年以来持有跨境理财产品的企业数量有所下降，造成这一现象的最大原因可能与金融市场的糟糕表现有关。

香港企业北上的意愿也十分明显。超过1/3的香港中小企业有兴趣获取或已经获取了内地保险、贷款和理财产品（图9）。在香港，中小企业希望利用跨境产品满足业务需求，例如内地员工的健康和人寿保险。

图 8: 内地中小企业有兴趣获取香港的金融服务

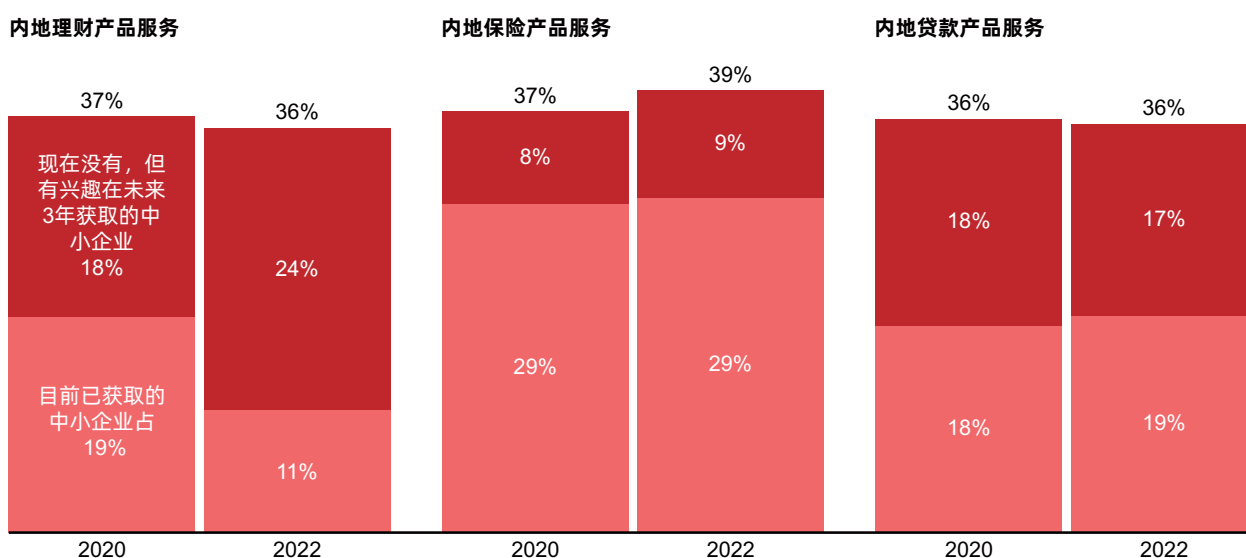
已获取或有兴趣获取以下金融产品服务的内地中小企业占比



注：因为四舍五入，数字总和可能不等于100%
资料来源：2020年贝恩大湾区调研 (n=710)；2022年贝恩大湾区调研 (n=543)

图 9: 香港中小企业需要跨境的健康保险及人寿保险产品

已获取或有兴趣获取以下金融产品服务的香港中小企业占比



注：因为四舍五入，数字总和可能不等于100%
资料来源：2020年贝恩大湾区调研 (n=710)；2022年贝恩大湾区调研 (n=543)

跨境保险

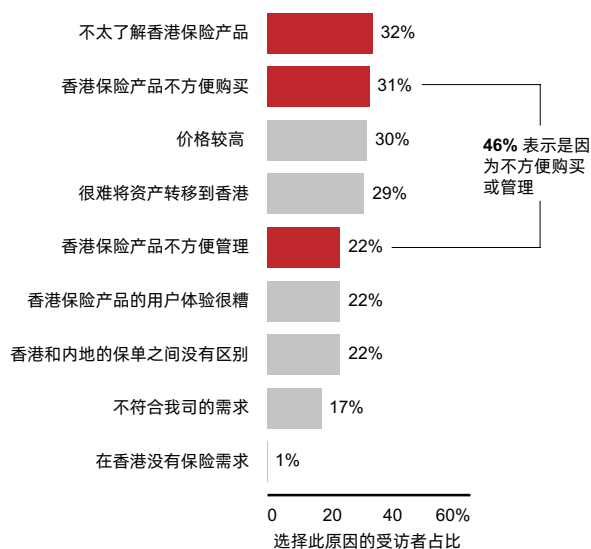
中小企业对于跨境保险的需求较大，但是其在购买和使用跨境保险时往往会面临几个痛点。首先是产品难以理解，而且不方便使用和购买。

大约1/3的内地和香港中小企业表示不会考虑外资保险机构，因为自己不了解这些机构的产品。同时因为出入境限制尚未解除，客户无法与保险代理人面对面接触，很难了解细节。例如：内地中小企业只能通过保险机构网站了解产品，但是过于简单、模糊的产品信息很难引起它们的兴趣或对决定产生影响。同样，对比不同机构的产品也是难点之一。当然，在线上聚合平台（由保险机构或独立第三方建立）的帮助下，金融服务公司能够为中小企业扫清这一障碍。

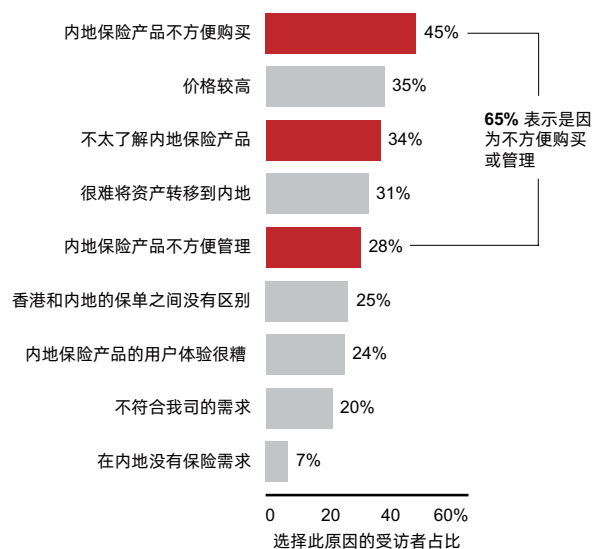
便利性是香港和内地中小企业使用跨境保险产品的另一大障碍（图10）。65%的香港中小企业和接近一半的内地中小企业表示购买和使用跨境产品非常麻烦。其中一个原因是很多流程必须要本人亲自办理，出入境限制无疑加剧了这一问题。另外，购买跨境保险产品需要大量支持材料，即使是金融机构的老主顾也在所难免。

图 10: 对产品缺乏理解及流程的不便是跨境保险销售面临的主要障碍

内地中小企业对香港保险产品不感兴趣的原因



香港中小企业对内地保险产品不感兴趣的原因



注：内地指广东省的9座城市
资料来源：2022年贝恩粤港澳大湾区调研（N=462）

跨境金融服务的数字化

好消息是，这些障碍并非“坚不可摧”，电子签名或在线申请处理等数字化流程可以成为解决问题的良药。随着数字化程度的加深，流程中的问题能够逐步得到解决，从而赢得客户青睐。有大约1/2的内地和香港中小企业表示自己更喜欢通过数字渠道购买、管理跨境金融产品。

这并非意味着金融机构需要舍弃线下业务，转为纯粹的线上机构。调研中，偏向数字渠道的受访者与偏向实体渠道的受访者几乎是五五开（图11）。其中，跨境交易时首选数字渠道的受访者比例比境内交易首选数字渠道的受访者比例低10个百分点。

跨境产品和流程通常更为复杂，因此中小企业需要更多的支持，也需要与金融机构的代表配合处理这些交易。实体网点和与客户之间的互动是实现此类复杂服务的重要工具，但是金融机构切忌顾此失彼——它们应当全力支持、打通多个渠道，以此打造无缝、卓越的客户体验。

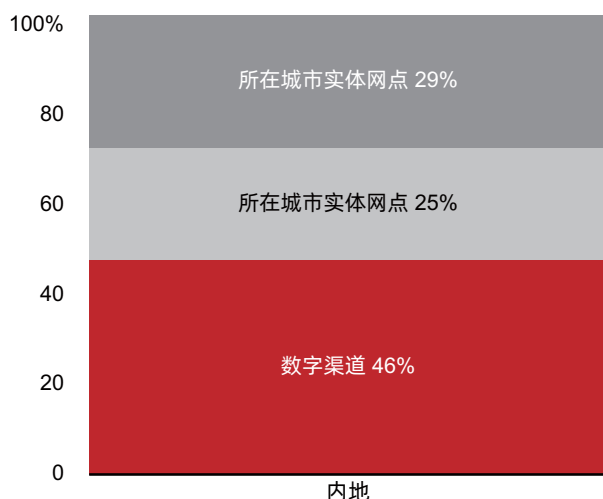
通过数字化转型，线上线下渠道之间，以及不同地区的团队之间应当建立强大的联系。恒生银行商业银行业务总监林燕胜（Donald Lam）表示，各个地区的员工需要能够共享信息、相互合作。他们应该彼此了解，并且能方便、快捷地帮助客户推荐正确的对接方，为客户创造完美无缝的体验。

区块链等技术能够成为跨境产品服务发展的助推器。香港中小企业正在使用名为“贸易联动”的贸易金融工具。该工具是香港金融管理局与几家大型银行合作推出的区块链平台，能够与中国人民银行的贸易金融区块链平台对接，为中小企业提供更精简、更安全、成本效率更高的跨境贸易融资服务。

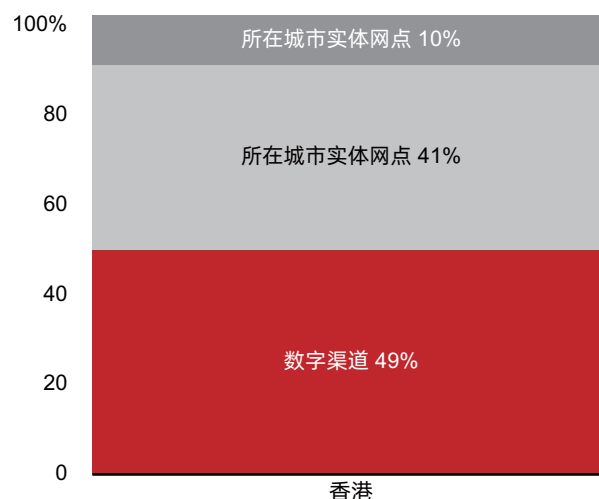
图 11: 对于数字化和实体渠道的偏好几乎平分秋色

购买跨境金融产品时的渠道偏好

将此渠道列为首选渠道的受访者占比



将此渠道列为首选渠道的受访者占比



注：内地指广东省的9座城市
资料来源：2022年贝恩粤港澳大湾区调研（N=462）

金融机构大湾区扩张机遇

大湾区凭借稳固的基础设施和强大的政策支持，迎来了良好的发展机遇。随着出入境限制解除，中小企业对长期经济发展抱有较高的预期，也期望释放自己的发展潜力。金融服务机构可以借此机会入局，帮助中小企业解决它们未能得到满足的金融需求，推动中小企业在大湾区的发展。

只凭“一刀切”的方法无法成功，想要在大湾区发展跨境业务的金融机构必须解答三个问题：对在大湾区发展的长期愿景是什么？锁定哪些行业领域开拓业务？如何制胜市场？

金融机构首先需要明确大湾区在其未来发展中的地位和作用。它们可以选择差异化的细分跨境服务，或者开展更大范围的服务，直接与国内金融服务机构竞争。例如，已经建立国际业务网络的大湾区银行可以首先着手于实现中国与世界其他地区在金融业务领域的“互联互通”，尤其是发展供应链融资或应收账款融资。之后他们可以考虑是否进一步投资该区域，通过进一步扩充自己的价值主张，吸纳更多的产品或扩展经销网络，跨越边境，满足境内需求。

其次，金融机构应当决定在哪些行业领域开拓业务，根据不同行业的潜在金融服务需求，以及自身满足需求的能力，在大湾区展开行业评估。

例如，科技行业就是一个具有吸引力的潜在行业。根据我们的调研，科技型中小企业短期预期的乐观程度高于整体中小企业。政府也通过投资拨款和颁布支持性人才政策为其发展提供了极大的助力。

粤港澳大湾区中小企业报告：韧性与机遇

不同行业各有痛点，因此金融机构需要据此做好功课。金融机构需要了解各行各业独有的挑战和偏好，以此推出具有吸引力的产品服务，赢得市场。

以科技型中小企业为例，它们通常需要抵押担保要求低、还款期限长的贷款产品。根据我们的调研，科技型中小企业在开发阶段有较大的资金需求，但是，它们在这一阶段缺少抵押资产，因此获得贷款的难度较大。另外，从创新到商业变现之间还有漫漫长路，因此它们需要较长的还款期限。

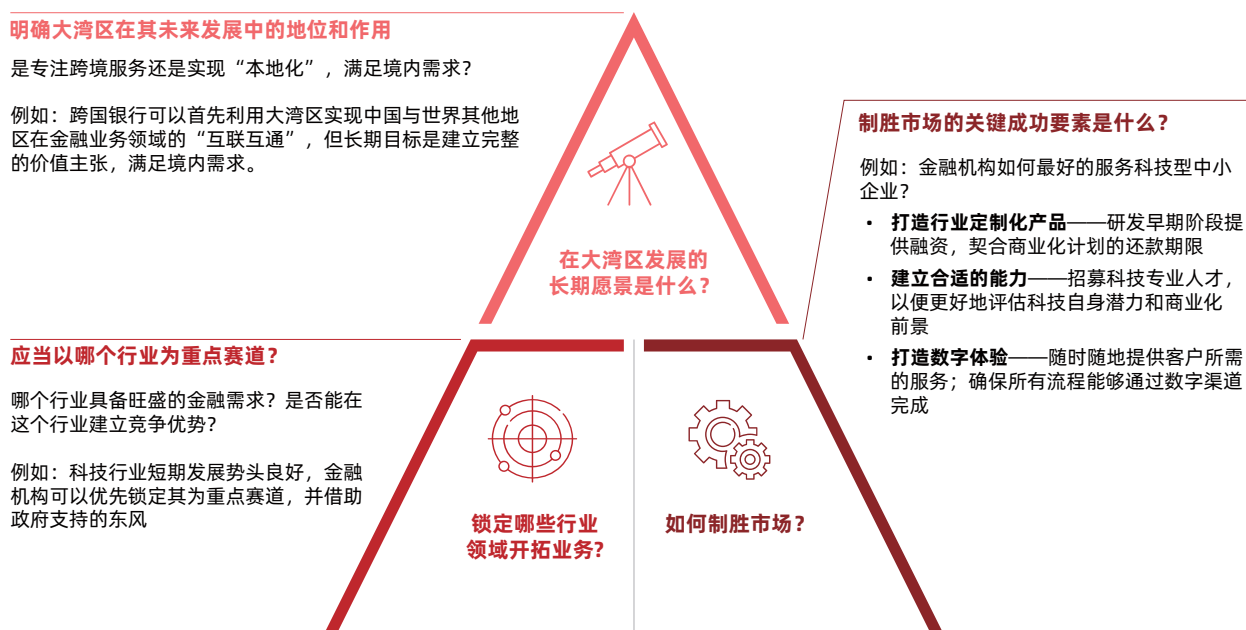
以科技型企业为目标客户的金融机构需要深厚的科技知识来有效完成信用评估等工作，需要直接的行业知识和经验来了解产品的开发流程、商业化潜力和风险。没有相应的技术能力，金融机构就无法推出定制化产品或满足自己风险控制的要求。

科技企业非常偏爱通过数字化渠道购买产品和享受服务。在接受调研的香港科技型中小企业中，有41%将“综合全面的数字化服务”列为最重要的5大购买标准之一，远高于其他行业中小企业26%的比例。为了应对科技行业的业务竞争，金融机构必须提供端到端全流程数字化体验。

为了服务科技企业，金融机构必须做到“打铁还需自身硬”，针对科技行业打造定制化产品、扩充技术知识、赋能数字流程，才能服务好科技企业，立于不败之地。

无论选中了哪条赛道，金融机构必须深入了解境外客户。因此，两地的团队有必要精诚合作，建立紧密的协作模式。

图 12: 想要在大湾区发展跨境业务的金融机构必须解答三个问题



资料来源：贝恩分析

粤港澳大湾区中小企业报告：韧性与机遇

为了消除差异，金融机构需要研究当地的文化。他们可以定期举办会议，与同事或潜在客户分享对该地区的见解。或者推动员工交流项目，促进同事相互协作，完成跨境任务。

客户需求和预期五花八门，因此金融机构需要仔细研究市场。外来的方法无法赢得本土业务。让陆港两地有均等的机会分享经验，金融机构能够学会如何调整产品、服务、条款或渠道，以此吸引跨境客户。

静待良机

大约一半的内地中小企业表示它们有可能将业务扩展至香港或澳门，接近75%的香港中小企业预计将扩展至内地。当出入境限制解除，中小企业将做好发展的准备，但是它们需要帮助，而最佳的援手非金融服务机构莫属。

为了实现扩展的目的，中小企业需要便捷的借贷服务、专业的理财服务、灵活的保险政策和全面的现金和流动资金管理。

中小企业从事各类产品的服务和生产、支持和交付工作，能够将大湾区转变为全球科技、创新和电商中心。跨境服务的优化能够福至八方，无论是中小企业、大型集团还是独角兽企业，都能从中获益，加快发展速度，扩大业务规模。

对于能够跳出传统服务范围，积极创新的金融服务机构来说，大湾区蕴含着巨大的机会。

大湾区的中小企业尚有大量未被满足甚至未被发掘的金融服务需求。服务大湾区，与大湾区共同发展，金融服务机构将有机会开疆拓土，创造一个更为开放的金融生态。

方法论

本报告研究了中国大湾区中小企业的经济信心，其中对“微型”、“小型”和“中型”企业的定义与国家统计局的定义相一致。

为了研究经济信心，贝恩公司针对大湾区460多家中小企业的领导者展开调研，了解该地区的经济潜力。我们还与十几家中小企业（香港内地各6家）展开了小组讨论。我们的对话集中在中小企业对跨境金融产品的金融服务需求、态度和偏好上。

我们的调研和讨论包括一系列行业：批发和零售贸易、制造、物流和运输、技术和软件等。从收入上看，这些企业的年收入从300万到3亿人民币或港币不等。

我们曾在2020年11月展开过类似的研究，现在重新启动研究能够帮助我们了解大湾区金融需求发生了什么变化。

本篇报告中的发现和建议就建立在贝恩结果分析以及贝恩和恒生银行行业专业知识的基础上。

人口统计数据来自中华人民共和国第七次全国人口普查（即2020年中国人口普查）。我们2021年关于大湾区的报告使用的数字来源于当时最新的人口普查，即2010年进行的第六次全国人口普查。



Bold ideas. Bold teams. Extraordinary results.

贝恩公司是一家全球性咨询公司，致力于帮助世界各地有雄心、以变革为导向的商业领袖共同定义未来

目前，贝恩公司在全球39个国家设有64个分公司，我们与客户并肩工作，拥有共同的目标：取得超越对手的非凡业绩，重新定义客户所在的行业。凭借度身订制的整合性专业能力，配以精心打造的数字创新生态系统，我们为客户提供更好、更快和更持久的业绩结果。十年来，我们在公益服务方面投资超过10亿美元，为应对当今教育、种族平等和社会正义、经济发展和环境方面紧迫挑战的公益组织提供我们的才能、专业知识和洞察力。自1973年成立以来，我们根据客户的业绩来衡量自己的成功。让我们感到自豪的是，我们在业内享有最高的客户拥护度。

欲了解更多信息，请查询www.bain.com

阿姆斯特丹·亚特兰大·曼谷·北京·班加罗尔·波士顿·布鲁塞尔·布宜诺斯艾利斯·芝加哥·哥本哈根·达拉斯·迪拜·杜塞尔多夫·法兰克福·赫尔辛基·香港·休斯顿·伊斯坦布尔·雅加达·约翰内斯堡·吉隆坡·基辅·拉各斯·伦敦·洛杉矶·马德里·墨尔本·墨西哥城·米兰·莫斯科·孟买·慕尼黑·新德里·纽约·奥斯陆·帕洛阿尔托·巴黎·帕斯·里约热内卢·罗马·圣弗朗西斯科·圣地亚哥·圣保罗·首尔·上海·新加坡·斯德哥尔摩·悉尼·东京·多伦多·华沙·华盛顿·苏黎世·利雅得·多哈

合作方：



恒生銀行
HANG SENG BANK

恒生银行

恒生银行创立于1933年，一直与时俱进，为个人及商业客户提供优质及以客为本的银行、投资和理财服务。凭借优秀的数码能力，并透过在香港约270个服务网点，恒生银行为客户提供无缝的在线线下全方位服务体验，配合客户的理财需要。

该行全资附属公司恒生银行（中国）有限公司在内地近20个主要城市设有网点，为不断增长的当地及有跨境理财需要的客户提供服务。

有关恒生银行其他资料，请浏览www.hangseng.com