Vom persönlichen zum institutionellen Vertrauen

Dr Alexander Ressos, TEP
Attorney-at-Law (Switzerland and Germany),
Solicitor (England & Wales and Hong Kong)
Of Counsel, KGP Legal LLC
alexander.ressos@kgplegal.com.sg
www.ressos.com.sg

Die ersten chinesischen Banken

Der Übergang vom persönlichen zum institutionellen Vertrauen vollzog sich schrittweise. Chinesische Kaufleute in Singapur nutzten seit Mitte des 19. Jahrhunderts die europäischen Banken. Diese vergaben Kredite jedoch vor allem an europäische Firmen und verkehrten mit chinesischen Kunden über Mittelsmänner. Zu Beginn des 20. Jahrhunderts gründeten chinesische Kaufleute eigene Banken, weitgehend nach Dialektgruppen organisiert. In späteren Jahrzehnten gingen sie in den großen Banken des heutigen Singapur auf. Teil B untersucht diese Geschichte im Einzelnen.

Die chinesischen Banken trugen die alten Institutionen in die neue Form. Ihre Gründer waren Vorsteher von Vereinigungen und Kaufleute mit gefestigtem *xinyong*. Ihre Einleger gehörten anfangs derselben Dialektgemeinschaft an und vertrauten der Bank, weil sie ihren Gründern vertrauten. Erst allmählich, als die Banken wuchsen und ihr Geschäft reguliert wurde, lernten die Einleger, der Bank als Institution zu vertrauen, unabhängig von den Personen an ihrer Spitze.

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

Vereinigungen und Familienunternehmen heute

Die Vereinigungen bestehen fort, ihre Aufgaben haben sich jedoch gewandelt. Nach der Unabhängigkeit übernahm der Staat viele ihrer sozialen, schulischen und schiedsrichterlichen Funktionen. Die jüngere Generation beteiligt sich weniger aktiv. Als Netzwerke für Geschäftskontakte und als Hüter des kulturellen Erbes und karitativen Vermögens sind die Vereinigungen aber weiterhin wichtig. Viele große Unternehmensgruppen in Singapur und Südostasien sind nach wie vor Familienunternehmen. Ihre Führung spiegelt dieselbe Verbindung von Familienkontrolle, persönlichem Vertrauen und Ansehen in der Gemeinschaft wider, die schon die Kaufleute des 19. Jahrhunderts auszeichnete.

Für den Finanzplatz gehören diese Familiengruppen zu den wichtigsten Kunden. Die in Teil E untersuchten Privatbanken, Family Offices und Trust-Gesellschaften betreuen Familien, deren Vermögen oft über die in diesem Kapitel beschriebenen Netzwerke entstanden ist. Wer dieses Vermögen über Generationen und Rechtsordnungen hinweg strukturieren will, muss die inneren Beziehungen der Familie verstehen, ihre Erwartungen an Loyalität und ihre Haltung zu Kontrolle und Nachfolge. Die Spannungen, mit denen sich der Privy Council 1875 im Fall des Ahnen-Trusts befasste (siehe Kapitel III), kehren in den heutigen Fragen der Family Governance wieder.

Folgen für Compliance-Beauftragte und Berater

Daraus ergeben sich drei praktische Folgen. Erstens muss die Prüfung der Vermögensherkunft berücksichtigen, wie Vermögen in Familiennetzwerken entstanden ist. Informelle Partnerschaften, undokumentierte Darlehen unter Verwandten und Vermögenswerte, die Treuhänder innerhalb der Familie halten, waren verbreitet und sind für sich genommen nicht verdächtig. Der Berater muss sie verstehen, um sie sachgerecht zu dokumentieren.

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

Zweitens bleiben informelle Wertübertragungssysteme ein Risiko. Die Nachfolger der Überweisungsfirmen arbeiten heute in einem regulierten Umfeld. In der Region bestehen informelle Kanäle jedoch fort und können missbraucht werden. Singapurs Regelwerk für Zahlungsdienste und seine Vorschriften zur Bekämpfung der Geldwäsche, die die Teile H und K untersuchen, begegnen diesem Risiko.

Drittens zählen Beziehungen im Geschäftsleben. Mandanten aus chinesischen Unternehmerfamilien erwarten oft eine langfristige Beziehung auf der Grundlage persönlichen Vertrauens. Sie beurteilen ihre Berater danach, wie verlässlich diese über die Zeit sind. Wer die Logik des *xinyong* versteht, kann solche Beziehungen aufbauen und dabei die Unabhängigkeit und Dokumentation wahren, die die moderne Regulierung verlangt.

Disclaimer

This article is provided for general information only. It is based on publicly available sources as at its date of publication. These sources have not been independently verified against licences, regulatory registers or the records of the entities concerned. It is not legal, tax, financial or investment advice. Nor is it a recommendation to invest in, transact with or use the services of any entity mentioned. Law and regulation change frequently, so the content may be incomplete or outdated. To the fullest extent permitted by law, Dr Alexander Ressos and the publisher of SingaporeIQ exclude all liability for loss or damage arising from the use of or reliance on this article. Readers should obtain advice on their specific circumstances before acting or refraining from action.

Names and trademarks of the entities discussed belong to their owners and are used for identification only. Their mention implies no endorsement, affiliation or allegation of wrongdoing. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. Corrections and updates: contact@ressos.com.

© 2026 Dr Alexander Ressos. This article may be quoted with attribution to SingaporeIQ (SingaporeIQ.com). Reproduction in full and any commercial use require prior written consent. The Legal Terms at https://singaporeiq.com/legal-terms apply.

Author contact: Dr Alexander Ressos, TEP · contact@ressos.com