De la confianza personal a la confianza institucional

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

Los primeros bancos chinos

La transición de la confianza personal a la confianza institucional se produjo de forma gradual. Los comerciantes chinos de Singapur recurrían a los bancos europeos desde mediados del siglo XIX, pero estos prestaban sobre todo a firmas europeas y trataban con la clientela china a través de intermediarios. A comienzos del siglo XX los comerciantes chinos fundaron sus propios bancos, organizados en gran medida por grupos dialectales, que en décadas posteriores se fusionaron hasta dar lugar a los grandes bancos singapurenses de hoy. La parte B examina esta historia en detalle.

Los bancos chinos trasladaron las antiguas instituciones a la nueva forma. Sus fundadores eran dirigentes de asociaciones y comerciantes con un *xinyong* consolidado. Sus depositantes eran al principio miembros de la misma comunidad dialectal, que confiaban en el banco porque confiaban en sus fundadores. Solo poco a poco, a medida que los bancos crecían y su actividad quedaba regulada, los depositantes pasaron a confiar en el banco como institución, con independencia de las personas que lo dirigían.

© 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.

Asociaciones y empresa familiar hoy

Las asociaciones perviven, aunque sus funciones han cambiado. Tras la independencia, el Estado asumió muchas de sus funciones asistenciales, educativas y arbitrales, y las generaciones jóvenes participan menos activamente. Con todo, las asociaciones siguen siendo importantes como redes de contactos empresariales y como custodias del patrimonio cultural y de bienes benéficos. Muchos grandes grupos empresariales de Singapur y del Sudeste Asiático siguen siendo empresas familiares, cuyo gobierno refleja la misma combinación de control familiar, confianza personal y prestigio comunitario que caracterizaba a los comerciantes del siglo XIX.

Para el centro financiero, estos grupos familiares figuran entre los clientes más importantes. La banca privada, los family offices y las sociedades fiduciarias examinados en la parte E atienden a familias cuyo patrimonio se formó a menudo a través de las redes descritas en este capítulo. Estructurar ese patrimonio entre generaciones y jurisdicciones exige comprender las relaciones internas de la familia, sus expectativas de lealtad y su actitud ante el control y la sucesión. Las tensiones que el Privy Council abordó en 1875 en el caso del trust ancestral, examinado en el capítulo III, reaparecen en las cuestiones actuales de gobierno familiar.

Consecuencias para el responsable de cumplimiento y el asesor

De ello se derivan tres consecuencias prácticas. En primer lugar, la evaluación del origen del patrimonio debe tener en cuenta cómo se acumuló la riqueza en las redes familiares. Las sociedades informales, los préstamos no documentados entre parientes y los bienes en manos de personas interpuestas dentro de la familia eran habituales y no resultan sospechosos por sí mismos. El asesor debe entenderlos para documentarlos adecuadamente.

© 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.

En segundo lugar, los sistemas informales de transferencia de valor siguen siendo un riesgo. Los herederos de las casas de remesas operan hoy en un entorno regulado, pero en la región persisten canales informales que pueden utilizarse de forma abusiva. El régimen singapurense de servicios de pago y sus normas contra el blanqueo de capitales, examinados en las partes H y K, responden a este riesgo.

En tercer lugar, las relaciones importan en la práctica de los negocios. Los clientes procedentes de familias empresarias chinas esperan a menudo una relación a largo plazo basada en la confianza personal y juzgan a sus asesores por su fiabilidad a lo largo del tiempo. El asesor que entiende la lógica del *xinyong* puede construir esas relaciones sin renunciar a la independencia y a la documentación que exige la regulación moderna.

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