# 개인적 신뢰에서 제도적 신뢰로

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

## 최초의 화교 은행

개인적 신뢰에서 제도적 신뢰로의 전환은 점진적으로 이루어졌습니다. 싱가포르의 화교 상인들은 19세기 중엽부터 유럽계 은행을 이용했지만, 이들 은행은 주로 유럽계 회사에 대출했고 화교 고객과는 중개인을 통해 거래했습니다. 20세기 초 화교 상인들은 대체로 방언별로 조직된 자체 은행을 설립했으며, 이 은행들은 이후 수십 년에 걸쳐 합병되어 오늘날 싱가포르의 대형 은행이 되었습니다. 제B편에서 이 역사를 자세히 살펴봅니다.

화교 은행들은 옛 제도를 새로운 형태 속으로 옮겨 왔습니다. 설립자들은 단체의 지도자이자 확고한 신용*(xinyong)*을 갖춘 상인들이었습니다. 예금자는 처음에는 같은 방언 공동체의 구성원이었고, 설립자를 믿었기 때문에 은행을 믿었습니다. 은행이 성장하고 그 업무가 규제를 받게 되면서 비로소 예금자들은 은행을 운영하는 사람들과 독립된 하나의 기관으로서 은행을 신뢰하게 되었습니다.

© 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.

## 오늘날의 단체와 가족기업

단체들은 기능이 바뀌기는 했지만 지금도 존속하고 있습니다. 독립 이후 국가가 이들의 복지, 교육, 중재 기능을 상당 부분 넘겨받았고, 젊은 세대의 참여도 줄었습니다. 그럼에도 단체들은 사업상 인맥의 네트워크이자 문화유산과 자선 재산의 관리자로서 여전히 중요합니다. 싱가포르와 동남아시아의 많은 대형 기업집단은 지금도 가족기업이며, 그 지배구조에는 19세기 상인들의 특징이었던 가족 지배, 개인적 신뢰, 공동체 내 지위의 결합이 그대로 반영되어 있습니다.

금융 중심지에게 이러한 가족 기업집단은 가장 중요한 고객에 속합니다. 제E편에서 살펴보는 프라이빗 뱅크, 패밀리오피스, 신탁회사는 흔히 이 장에서 설명한 네트워크를 통해 부를 쌓은 가문들을 위해 일합니다. 그 부를 여러 세대와 여러 관할권에 걸쳐 구조화하려면 가문 내부의 관계, 충성에 대한 기대, 지배와 승계에 대한 태도를 이해해야 합니다. 제III장에서 살펴본 조상 신탁 사건에서 추밀원(Privy Council)이 1875년에 다룬 긴장은 오늘날 가문 지배구조의 문제 속에서 다시 나타납니다.

## 컴플라이언스 담당자와 자문가에게 주는 시사점

여기서 세 가지 실무적 결론이 나옵니다. 첫째, 재산 형성 경위(source of wealth)를 평가할 때는 가족 네트워크 안에서 부가 축적된 방식을 고려해야 합니다. 비공식 동업, 친척 간의 문서 없는 대여, 가족 내 명의인이 보유한 자산은 흔했으며 그 자체로 의심스러운 것은 아닙니다. 자문가는 이를 적절히 문서화하기 위해 그 구조를 이해해야 합니다.

둘째, 비공식 가치이전 시스템은 여전히 위험 요소입니다. 송금업체의 후손들은 오늘날 규제된 환경에서 영업하지만, 이 지역에는 비공식 경로가 남아 있으며 악용될 수 있습니다. 제H편와 제K편에서 살펴보는 싱가포르의 지급 서비스 제도와 자금세탁 방지 규정이 이 위험에 대응합니다.

© 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.

셋째, 사업을 하는 데에는 관계가 중요합니다. 화교 기업 가문 출신의 고객은 흔히 개인적 신뢰에 기반한 장기적 관계를 기대하며, 오랜 기간에 걸친 신뢰성으로 자문가를 평가합니다. 신용의 논리를 이해하는 자문가는 현대 규제가 요구하는 독립성과 문서화를 유지하면서도 이러한 관계를 쌓을 수 있습니다.

## 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