



“跨境理财通”落地一周年 双向市场潜力显现

本报记者 张漫游 北京报道

2021年10月19日,首批“跨境理财通”业务成功落地,成为继QFII(合格境外机构投资者)/QDII(合格境内机构投资者)、沪深港通、内地与香港互认基金等机制之后,金融市场双向开放的又一重大里程碑。

近年来,粤港澳大湾区居民的个人投资日益活跃,跨境购买低风险银行理财产品需求较大。汇丰公布的一组调查数据显示,超过八成参与“跨境理财通”投资的受访者有意在未来12个月内增加“跨境理财通”投资,并对投资前景抱有信心。

吸引3.56万位投资者参与

“跨境理财通”是大湾区金融领域在整合三地政策、系统、产品和服务优势方面的一次成功尝试。

为促进粤港澳大湾区居民的个人跨境投资便利化,进一步深化粤港澳大湾区金融合作,2020年6月中国人民银行、香港金融管理局、澳门金融管理局决定在粤港澳大湾区开展“跨境理财通”业务试点。

所谓“跨境理财通”,是指粤港澳大湾区居民个人跨境投资粤港澳大湾区银行销售的理财产品。按照购买主体身份,“跨境理财通”可分

逾八成投资者有意增加投资

大湾区投资者对参与“跨境理财通”兴趣不减,反映了大湾区经济融合正持续驱动区内居民的跨境投资需求增长。

谈及下一步的发展计划,央行广州分行相关负责人此前透露道,将在央行总行的指导下,紧贴市场需求拓展“跨境理财通”试点的深度和广度,发挥本外币合一银行账户、FT账户体系等作用,满足更多市场主体多样化需求。

富邦华一银行副行长兼首席信息官王文锋在接受《中国经营报》记者采访时说,从具体实践看,

8831笔,金额4.61亿元;南向通业务4227笔,金额9.95亿元。

渣打银行大湾区行政总裁林远栋谈道:“跨境理财通”顺利推出一周年,是大湾区金融领域在整合三地政策、系统、产品和服务优势方面的一次成功尝试,相信随着区内恢复正常通关,大湾区金融的互联互通将进一步提升,“跨境理财通”南北向的业务量也会有更大规模的增长。

“跨境理财通”考验银行跨境联动能力

访恒生中国副行长秦宜

本报记者 张漫游 北京报道

10月19日,“跨境理财通”落地一周年。

恒生中国副行长兼财富管理及个人银行业务主管秦宜在接受《中国经营报》记者专访时表示,目前,北向交易的参与人数和交易金额

都更高一些,呈现出“南冷北热”的态势,这彰显出港澳投资者渴望寻求多样化的人民币投资渠道的意愿。

“跨境理财通”试点一年,商业银行积累了非常丰富的实践经验和体会。秦宜认为,“跨境理财通”考验银行跨境联动能力,在客户旅程、

产品购买等各方面都需要两地合作银行的协作。

同时,她建议,下一步开展“跨境理财通”业务试点的银行应积极探索流程的优化,通过数字化赋能,在账户开立、产品购买、资讯沟通、客户互动等各方面为客户提供更好的体验。

港澳投资者渴求多样化人民币投资渠道

《中国经营报》:在一年的试点过程中,粤港澳大湾区居民对“跨境理财通”的反响如何?

秦宜:“跨境理财通”试点一年来,粤港澳大湾区居民对这项创新型产品跃跃欲试,投资者参与幅度与资金汇划规模总体呈稳步提升的态势。

从我行的“跨境理财通”投资者的特点发现,南北向通的客户在业务规模和产品偏好上有较大差异,这也和市场整体表现相似。

南向通投资者相对人数少,但平均投资规模更大,更偏好存款的产品,一方面是由于“跨境理财通”对于产品风险等级做了限定,仅开放中低风险的投资产品;另一方面,也体现了在当前经济大环境不确定性的情况下,南向投资者更加稳健的投资取向。

相较于南向通,北向交易的参与人数和交易金额都更高一些,呈现出“南冷北热”的态势,这也彰显出港澳投资者渴望寻求多样化的人民币投资渠道的意愿。



秦宜
恒生中国副行长兼财富管理及个人银行业务主管

目前“跨境理财通”中北向通与南向通主要涵盖低至中风险、相对

持续优化“跨境理财通”业务流程

《中国经营报》:外资银行在开展“跨境理财通”的过程中可以给投资人带来哪些不同的体验?

秦宜:从客户体验来看,外资银行依托母行在海外丰富的资产管理经验,可以为南向投资者提供品类更丰富的投资产品,满足大湾区内地客户较强的跨境资产配置意愿。

比如恒生母行属下的恒生投资,是香港最大的ETF供应商,凭借其优异的基金管理能力,恒生可以为大湾区的内地客户提供超过140种跨境理财通产品。同时,通过加强外资银行母行与内地子行的联动,将海外市场的香港客户引流到国内市场,使其体验到多元化的人民币产品,亦有助于进一步推动北向通的业务规模。

“跨境理财通”业务考验的是银行

的跨境联动能力,包括在开户流程、客户旅程、产品购买等各方面都需要两地合作银行的协作。故在两地都有分支机构,同时又熟知大湾区客户跨境理财需求的银行,能凸显他们的竞争力。从恒生中国来讲,我们的优势在于母行立足香港市场的领先地位,以及我行深耕大湾区多年的丰富经验。恒生银行在跨境联动方面有多年的经验以及客户基础,同时在大湾区有一支专属客户经理团队,为大湾区客户提供量身打造的解决方案,通过两地销售团队、管理团队的有效沟通和紧密协作,不断巩固和加强恒生银行的核心竞争力,从而推动恒生中国“跨境理财通”南北向业务的持续升温。

《中国经营报》:作为首批“跨境理财通”试点银行,对于接下来拟开展

“跨境理财通”的银行同业,有哪些提示和建议?

秦宜:“跨境理财通”试点一年来,有两点特别值得分享:首先作为一个创新业务,监管政策的导向对业务的发展至关重要。试点机构需要与监管保持顺畅密切的沟通,及时反馈业务发展中遇到的问题,在做好新业务试点风险防范的前提下,寻求业务规模突破在监管政策上的支持。

其次,当前反复的新冠肺炎疫情给投资者造成了诸多不便,开展“跨境理财通”业务试点的银行应积极探索流程的优化,通过数字化赋能,在账户开立、产品购买、资讯沟通、客户互动等各方面为客户提供更好的体验,化危为机,拓宽粤港澳大湾区投资者跨境资产配置的渠道。

多合作伙伴策略拓宽“跨境理财通”市场

访星展中国副行长周邦贵

本报记者 张漫游 北京报道

从最初试点的20家银行,到如今的境内试点银行为28家,香港和澳门地区试点银行数量分别为24家和9家,参与“跨境理财通”的机构规模日益增加。

正值“跨境理财通”落地一周年之际,星展银行(中国)有限公司(以下简称“星展中国”)副行长、个人银行及财富管理业务总经理周邦贵在接受《中国经营报》记者专访时表示,粤港澳大湾区“跨境理财通”业务试点的开展是我国金融市场推

动双向开放、互联互通的重大举措,透过联合具有独特定位和战略优势的中资银行,采取跨境理财通“多合作伙伴策略”,可以通过打造一系列独特的投资理财产品,满足粤港澳大湾区个人投资者多元化的资产配置需求。

与中资银行合作形成互补优势

《中国经营报》:随着参与“跨境理财通”的银行逐渐增多,银行如何在“跨境理财通”中形成差异化优势?

周邦贵:我们认为,与中资银行合作,透过不同银行的独特定位和战略优势,可以为大湾区客户带来更多的投资机会和优质的财富管理体验。

从我们的实践看,星展银行(香港)有限公司[“星展银行(香港)”]是唯一一家在“跨境理财通”计划下拥有三家南向通合作伙伴的银行,包括中国邮政储蓄银行股份有限公司、深圳农村商业银行股份有限公司和星展中国。

与邮储银行合作,我们透过邮储银行在广东庞大的网络,可以进一步加深在大湾区发展的力度;与深圳农商银行合作,星展作为深圳农商银行非控股的第一大股东,星



周邦贵
星展银行(中国)有限公司副行长、个人银行及财富管理业务总经理

展银行(香港)亦借助深圳农

商银行的本地网络和专业洞察,进一步加速在大湾区的战略布局。

另外,数字化也是银行形成竞争优势的重要途径之一。

《中国经营报》:请详细谈谈在落地“跨境理财通”时数字化给银行带来的竞争优势?

周邦贵:后疫情时代,数字化是财富管理五大新趋势之一。疫情之后,大众客户及高净值客户对财富管理线上数字化互动的需求快速提升,我们更加看到一家银行的数字平台建设的重要性。

从星展的实践看,我们利用自身的数字化领导力,为选用星展银行(香港)南向通服务的投资者开发DBS digibank HK手机App,投资者轻松完成南向通网上开户申请,进行验证后即可于网上随时随地享用跨境理财南向通服务。

看好大湾区财富管理市场

《中国经营报》:结合这一年的试点情况,如何看待“跨境理财通”未来的发展?

周邦贵:随着“跨境理财通”方向产品不断丰富,两地会有更多的投资人加入跨境理财的队伍。

中国财富管理业务的潜力十分巨大,随着中产阶级数量快速增加,包括大湾区“跨境理财通”在内的投资机会,给个人客户提供更加多元化、国际化的财富管理服务。

我们相信,随着“跨境理财通”的日益成熟、覆盖更多的产品,“跨境理财通”计划将不断增长,为未来的发展奠定坚实的基础。

整体来说,“跨境理财通”的发展还需要一段时间,但是大家对此的理解和接受度在不断提高,客户们可以买的产品也会越来越丰富,因此这个业务后续肯定会继续增长。

《中国经营报》:对于粤港澳大湾区的财富管理市场,星展预计将如何发力?

周邦贵:粤港澳大湾区是星展新的增长引擎,未来两地通关之后,跨境理财的需求会被进一步激发。

虽然目前“跨境理财通”的产品主要集中在低风险领域,对应境内R1到R3的产品,即谨慎型、稳健型、平衡型

三类,但随着“跨境理财通”发展进一步深入,未来产品会进一步丰富。

未来,整个财富管理的趋势会更全球化,即表现为外资走进来,中资走出去。

我们将进一步加速在粤港澳大湾区的战略布局,通过与战略伙伴的合作,深耕大湾区。

星展会继续寻找合适的合作机会,结合星展在亚洲广泛的业务网络及领先的数字银行服务,进一步拓宽粤港澳大湾区投资者跨境资产配置的渠道,为区内个人投资者带来优质、国际化的财富管理体验。