"跨境理财通"落地一周年 双向市场潜力显现

((n/r 1वें क्या को ४२ %

本报记者 张漫游 北京报道

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

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

近年来,粤港澳大湾区居民的个人投资日

里程碑。

信心。

2021年10月19日,首

"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。

吸引3.56万位投资者参与

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

为南向通和北向通,前者指的是粤港澳大湾区的内地居民通过在港澳银行开立投资专户购买港澳地区银行销售的合资格投资产品,后者则是指港澳地区的居民通过在粤港澳大湾区内地银行开立投资专户购买内地银行销售的合资格理财产品。

2021年9月10日,粤港澳三地 同时发布了《粤港澳大湾区"跨境理 财通"业务试点实施细则》,"跨境理 财通"业务试点正式启动,香港、澳门和广东省内9市居民可直接跨境投资粤港澳大湾区内银行销售的理财产品。

不少金融机构和从业者抢占市场先机。2021年10月18日,中国人民银行广州分行、深圳市中心支行在其官网公布了"跨境理财通"首批试点银行名单,其中包括国有银行、股份行以及汇丰、渣打、东亚等外资行在广东

省及深圳的分支机构。2021年10月 19日,首笔业务落地。试点一年以来,大湾区已有28家(含深圳)试点 内地银行开展"跨境理财通"业务。

央行广州分行最新公布的数据显示,粤港澳大湾区"跨境理财通"业务落地一年以来,粤港澳大湾区3.56万位投资者参与,办理"跨境理财通"业务1.3万笔,金额达14.56亿元。其中,北向通业务

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淡道:"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。

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。

汇丰调查显示,在已参与"跨境理财通"的受访者中,85%的南向通和75%的北向通投资者表示有意逐步增加"跨境理财通"投资,其中计划增幅在5%~10%之间的投资者占比最高。虽然在增加投资方面较为谨慎,大湾区投资者普遍对"跨境理财通"的投资回报感到乐观,98%的投资者都相信有机会实现预期收益。

调查发现,多数受访者倾向通过"跨境理财通"做中长期投资。约三分之二的南向受访者打算进行中期(6~12个月)投资,四分之一的受访者会长期持有(1年以上);北向受访者打算作中期及长期投资的占比分别为56%及33%。

汇丰中国副行长兼大湾区办公室总经理陈庆耀表示:"尽管过去一年市场存在诸多不确定因素,

大湾区投资者对参与'跨境理财通'仍然兴趣不减,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。尤其令人鼓舞的是,多数投资者通过'跨境理财通'实现了理想的回报,也对投资前景充满信心。我们预期,随着'跨境理财通'的深度和广度不断拓展,将有更多区内居民通过这一机制分享大湾区发展红利。"

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, 南向通和北向通客群投资差异较大,后期银行在提供服务的过程中要更多考量客户需求,以投资者更习惯的沟通渠道帮助投资者选择适合自己的理财产品。

渣打中国副行长兼个人、私人及中小企业银行部董事总经理李峰认为,"跨境理财通"提供了一条全新的跨境投资通道,对银行现有的财富管理体系是一个非常重要的补充。

"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

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

简单的理财产品,从长远看较难满足投资者的深层次需要。随着该创新产品的不断成熟,我们希望进一步拓宽"跨境理财通"的深度和广度,加入更多风险等级的产品,为风险偏好较高的资深投资者提供更多高收益产品选择。

《中国经营报》:经过一年的试点, 下一步银行在"跨境理财通"的产品和 服务等不同层面可以做出哪些升级?

秦宜:应该看到,"跨境理财通" 试点一年后取得了良好的成绩,但 由于内外部环境的变化,后续的发 展也遇到了诸多挑战。比如,新冠 肺炎疫情反复影响了投资者的积极 性和业务正常办理;南北向通在试 点初期设置的相对简单的中低风险 产品已不能满足投资者的进一步投 资需求,导致市场整体的资金使用 比例仍然偏低。

应对这些挑战,我们希望相应的 试点政策可以逐步放开,银行配套以 产品和服务的升级,从而更好地满足 客户需求,解决客户痛点。

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

展行及财富官理业务总经理 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,进行验证后便可于网上随时随地享用跨境理财南向通服务。

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。

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