

前瞻大湾区：财富管理

大湾区机遇系列

原报告日期:28/02/2021

更新观察和注日期: 29/04/2021

Strategy • **Analytics** • **Execution**



01.

前言
第4 - 5页

03.

相关的市场持份者分析
第14 - 24页

05.

市场竞争者的典型案例及其策略分析
第33 - 41页

07.

财富管理客户人物形象（与国际金融中心及湾区主要城市人物面谈所得）
第51 - 56页

09.

结语：财富管理行业在湾区的“阴晴圆缺”
第70 - 72页

02.

财富管理，鸟瞰湾区
第6 - 13页

04.

财富管理行业的转折点
第25 - 32页

06.

财富市场的定性及定量分析
第42 - 50页

08.

监管一览及最新“财富通”项目分析
第57 - 69页

10.

附录
第73 - 81页

原报告的新闻是截止到2021年2月的新闻发布撰写的。以下是截至2021年4月29日的更新观察和注:

1. 由香港英国商会主办的GBA峰会将于2021年6月17日举行。
2. “理财通”至今尚未启动，官方消息称启动日期将取决于内地与香港之间边界的开放时间。
3. Coinbase自2021年4月14日起正式上市。
4. 特斯拉正式将比特币列为一种可接受的付款方式。
5. 有人引用贝莱德 (BlackRock)首席执行官的话说：“我不认为我们应该考虑将Crypto作为货币的替代品，我对它作为一种资产类别感到着迷。”
6. “高盛的Marcus Invest”已于2021年3月在美国市场成功推出。
7. Vanguard于2021年3月决定撤回在上海申请基金牌照的计划，但保留了与蚂蚁集团的合资企业。由于监管要求，该合资企业的未来方向将根据Ant最近的监管要求重组进行评估。
8. 中国人民银行已于4月要求蚂蚁集团成立金融控股公司，并进行其他监管调整。
9. 汇丰银行在四月证实，四名高级银行家将从伦敦迁往香港。

尽管2020年受到全球疫情及地缘政治局势紧张的影响，但大湾区政策仍进展迅速。有见于此，我们发布了BTT Consulting “大湾区机遇系列”的第二份咨询报告。于2020年7月发布的第一份咨询报告侧重于保险公司在大湾区的机会。受到备受欢迎并可望进一步开放中国内地市场的“理财通”（WMC）计划消息启发，此份咨询报告聚焦财富管理行业。看到现行的“沪股通”和“深港通”计划的成功落成，管理及扩大，“理财通”计划作为支持大湾区金融政策的一部分，我们有理由对其持有乐观态度。

传统上，财富管理通常被视为管理一些富裕人群，例如高净值人士财富的行业，但由于数码平台的出现以及更多人开始习惯于使用手机银行，财富管理行业的目标客户可以更加广阔。因此，本文旨在涵盖更广泛的目标受众（包括大众富裕人群）。我们的定量预测通过分析和预测城市层面的宏观经济数据，以每个大湾区（GBA）内辖区的可投资财富（金融资产）来衡量财富。

本文将深入地介绍财富管理市场中的参与者（供应方）和消费者（需求方），以及科技如何将现代新元素带入传统财富管理行业。还包括一些对大型和小型市场参与者的深入案例研究，以分析他们在以下方面的策略：1) 一般的财富管理，和/或 2) 如何参与GBA提供的机会。

此外，本文有比较大一部分讲述GBA内金融机构的监管环境。特别是鉴于WMC刚刚发布的“谅解备忘录”（由3个GBA辖区的七个监管机构共同签署），我们也根据收集到的最新信息就WMC的可能营运模式分享了我们的观点。

在本文的起草过程中，我们通过访谈，网络研讨会和会议与财富管理行业生态系统中的近二十个不同利益相关者进行了交谈。我们认为商界对GBA确实有很大的业务兴趣。

持怀疑态度的观点往往集中在大湾区涵盖了三个司法管辖区的法规复杂性以及数据保护合规性上，然而，以2020年在大湾区发展规划上的进展来看，迄今为止的政策制定似乎并未让这些挑战成为GBA金融监管部分发展计划的障碍。因此，我们非常期待看到GBA计划在未来几个月，几年中将如何发展。

本文适合企业高层管理人员，企业策略负责人，投资者以及对了解大湾区以及财富管理行业的一些新趋势和新策略感兴趣的其他人士。

如果您有兴趣讨论本文的内容或进一步深入研究某些特定领域，以帮助制定贵公司的GBA策略和执行计划，我们非常欢迎潜在的客户和业界与我们联系。

财富管理，鸟瞰大湾区

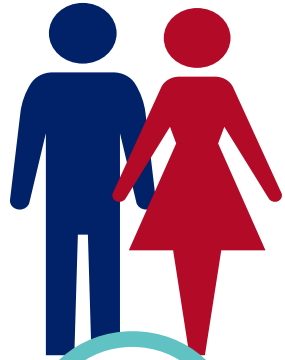
财富管理传统上定义为对高净值或超高净值人士提供的产品和服务。这些人士通常有超过100百万美元净值的可投资资产。

然而在技术进步的现代社会中，目标受众不再是狭义的。在全球范围内，传统的财富管理提供者正在降低投资者参与财富管理产品和服务的门槛。

在中国内地，财富管理的概念可能会有所不同，因为它通常被称为为大众富裕及以上客户提供的产品和服务。

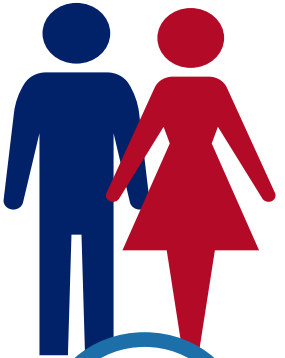
为了更准确地反映大湾区财富管理的潜在市场规模，在本文中，我们将目标市场定义为可投资资产净值为10万美元或以上的市场。本节旨在提供对大湾区财富管理的必要要素及其迄今为止的政策制定的理解。

财富管理的目标人群传统上相对小众



100万美元+
可投资资产

高净值
人士



3000万美元+
可投资资产

超高净
值人士



传统上，财富管理是为以下客户群增长财富而设定的一系列服务及产品：

- **高净值人士** –拥有超过100万美元的可投资资产
- **超高净值人士** –拥有超过3000万美元可投资资产



为这些客户群提供的系列服务包括：

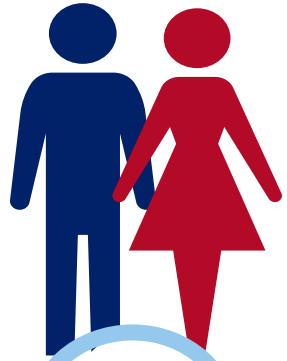
- 投资管理
- 遗产及税收筹划
- 会计服务
- 退休计划
- 法律相关指引
- 非金融相关咨询，例如慈善事业



财富管理专业人士：

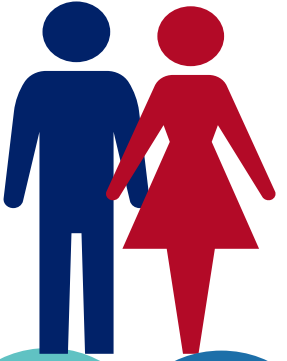
由于财富管理需要人际关系以及接受严格监管，通常财富管理行业需要一群专业人士（例如客户经理，合规，产品开发，IT及风险管理等）参与。

本文中，财富管理定义为更广阔的客户群



可投资资产在10
万到100万美元之
间

大众富
裕人士



可投资资产100万美
元+
可投资资产3000万美
元+

高净值
人士

超高净
值人士



本文中，我们将财富管理定义为以下人群提供的产品及服务：

- **大众富裕人士**，可投资资产在10万到100万美元之间的个人，以及
- **高净值人士** 和 **超高净值人士**，如前文所定义



更加广阔定义的财富管理概念能让我们更好地探讨大湾区的相关机遇，基于以下两大原因：

- 中产阶级的崛起：在中国内地拥有600万人民币以上可投资资产人群数目上，大湾区拥有四个排前十的城市
- 新的大湾区理财通项目允许高达100万元人民币的个人跨境投资额。此项目目前只允许低到中等风险的产品。鉴于100万元人民币的个人投资额度，大众富裕人士可能是理财通的重要客户群。

大湾区坐落于中国的南部，在2019年拥有1.7万亿美元的生产总值

城市	生产总值 (10亿美元)	人口数目 (百万)	被使用的外国直接投资 (10亿美元)
香港	365.7	7.5	104.23
澳门	53.86	0.68	3.333
广州	342.52	15.31	7.143
深圳	390.33	13.44	7.809
佛山	155.85	8.16	0.741
东莞	137.46	8.46	1.276
惠州	60.56	4.88	0.931
中山	44.95	3.38	0.552
江门	45.61	4.63	0.823
珠海	49.81	2.02	2.424
肇庆	32.6	4.19	0.136
大湾区	1,679.26	72.65	129.36

相对比世界上其他成熟的湾区，大湾区一些显著的不同是里面同时兼存了多种监管，法律和金融体系

宏观经济指标

湾区 (2019)	生产总值 (10亿美元)	人口 (百万)	实际增长总值增长率
大湾区	1,679.30	72.65	4.4
旧金山湾区	946.63	7.75	6.83
纽约都市圈	1,772.33	19.3	1.63
东京湾区	1,976.84	44.28	2.74

营商环境

湾区	法律系统	金融系统
大湾区	香港澳门和湾区内地城市部分处在三个独立的司法管辖区	有港元，澳币以及人民币三种货币；同时在“一国两制”的原则下，澳门和香港处于资本主义经济制度。
旧金山湾区	联邦法和各州州法并存	联邦政府与各州政府监管
纽约都市圈	联邦法和各州州法并存	联邦政府与各州政府监管
东京湾区	民法与普通法相结合	主要由金融服务局监管

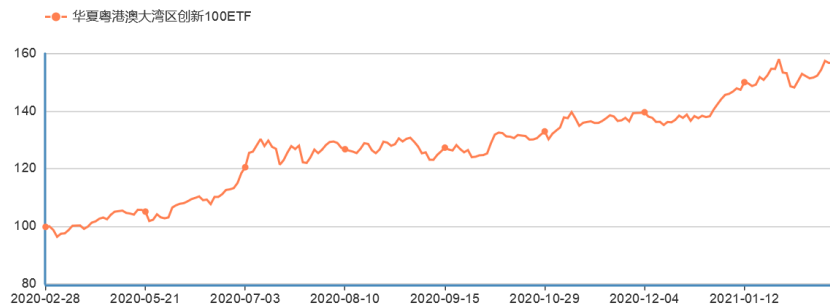
一些已建立的指标和研究报告可以用来参考对大湾区营商的信心和表现



As of 22 Feb 2021
Data has been rebased at 100. All information for an index prior to its launch date is back-tested, back-tested performance reflects hypothetical historical performance.

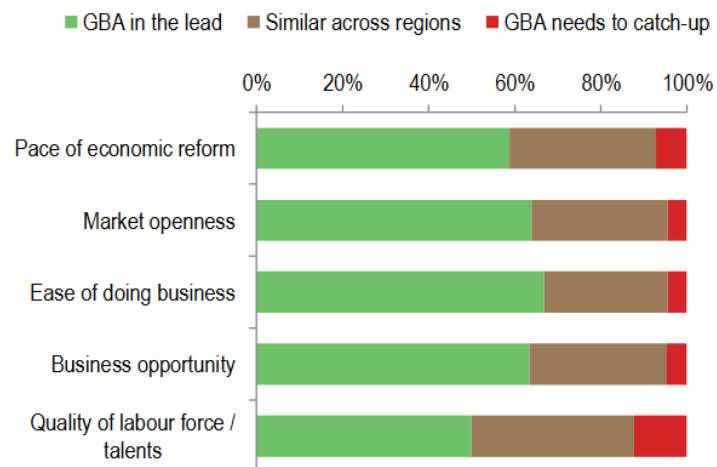
恒生沪深港通大湾区指数系列（市场指数），从2018年10月开始报告 – 由恒生指数提供

每百元净值波动 基金累计净值走势



华夏大湾区创新100基金，从2020年2月开始报告 – 由华夏基金提供

Figure 10: How do you compare the GBA's prospects with other economic zones* in China? (% of responses)

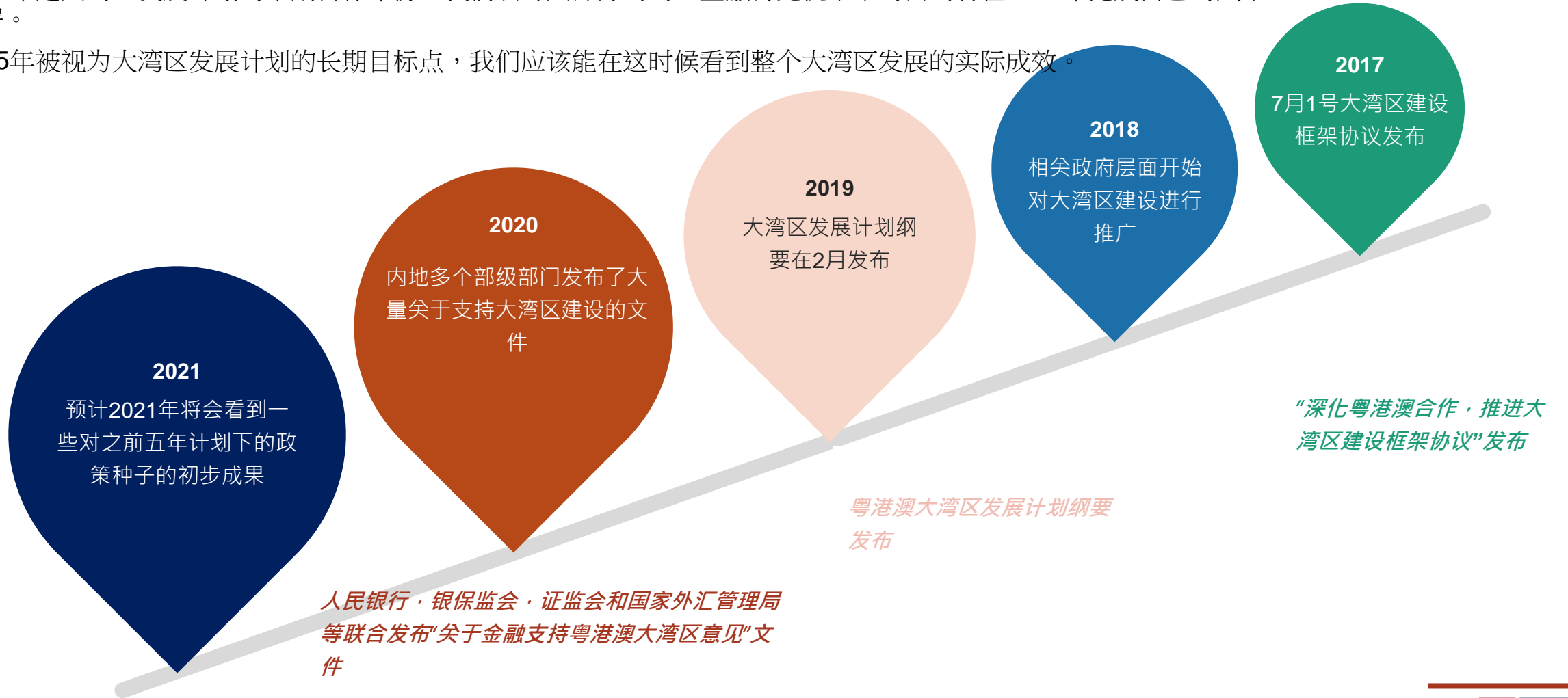


* Yangtze River Delta, Beijing-Tianjin-Hebei, Chengdu-Chongqing; Source: HKTDC, Standard Chartered Research

渣打大湾区营商景气指数，从2020年7月开始报告 – 由渣打银行和香港贸易发展局联合发布

尽管受到全球疫情的影响，大湾区目前为止最突出的进展集中在2020年

- 我们相信在2020年，很多在大湾区金融领域的种子已经被计划好。一些私人企业也把握住了这些先机，相信2021年会有更多的例子，因为更多关于理财通以及保险通的消息可能会发布。
- 2022年是大湾区发展计划的中期目标年份，我们认为大部分对湾区金融有先机策略的公司将在2022年完成自己的战略部署。
- 2035年被视为大湾区发展计划的长期目标点，我们应该能在这时候看到整个大湾区发展的实际成效。



2021年值得关注的大湾区政策和监管的五个方面

理财通

理财通能让理财产品在大湾区内流通。市场消息认为这将在2021年第一季度开始，初期产品将是较低风向的产品并在配额系统下进行。

保险通(售后服务中心)

市场期待保险通可以最终达到其他互联互通项目的目标，但是以分阶段形式进行。目前为止，官方并没有为其制定时间计划表。

家庭办公室

香港证监会2020年1月发布首份申请牌照指引，到同年11月份，已经有将近50个家族办公室在香港设立。这是一个香港政府高级官员提及多次的话题，我们预期2021年会有更多发展。

数字人民币

中国内在深圳和苏州分别施行了两次数字人民币实验，涉及人民币3000万以及10万人口，加上香港作为全球人民币第一离岸中心的位置，大湾区在数字人民币方面将有明亮的前景。

绿色金融

绿色金融是香港特首林郑月娥在香港2020年施政报告提到其中一个施政重点。这也跟中国国家主席习近平在联合国大会提到的在2060年达到碳中和的承诺相配合。

相关的市场持 份者的分析

财富管理通常指的是提供给个人客户的产品和服务，但是市场参与者代表着各种不同的金融公司，包括那些专注于为机构客户提供服务的公司。

这一章节，我们确定了七类我们相信在财富管理行业扮演角色的金融机构。每一类金融机构有不同的客户接触度，提供不同范畴的理财产品或服务并有不同的客户入场标准。

他们的分销模式及收费模式也不相同。传统上行业的收费是一个相对不透明的部分，但随着人工智能顾问及手机理财的出现，收费模式正向更透明的方向发展。

随着中国内地逐步向世界开放其金融市场，大湾区可以扮演主要桥梁作用以连接世界与中国内地。我们相信所有提到的七类市场参与者都能透过制定全面及持续的策略，配以精准并可实施的项目计划等方式，在大湾区平台上找到自己的角色定位。

可能对GBA的财富管理行业起关键作用的市场参与者简介 (1/5)



1

资产管理公司

设计并管理跨资产类别的投资产品，为分销商以及最终的财富管理客户提供各种选择。他们通常不直接参与理财产品的分销。

2

家族办公室

为单个或多个超高净值家庭提供一站式的财富管理
服务。

3

银行

除了一般商业和零售银行也包括了私人和投资银行。利用现有客户关系销售理财产品。对私人银行来说，他们提供税务，遗产债务及其策略等一系列服务。

4

保险公司

提供与健康 and 财富相关的保护类理财产品。

可能对GBA的财富管理行业起关键作用的市场参与者简介 (2/5)



- 5 独立财富管理公司**
在其投资组合下提供投资产品和服务，其范围通常小于如私人银行提供的一系列完整的财富管理
服务。
- 6 经纪公司**
在其产品组合下提供投资产品。通常不为客户提供
提供财务目标管理等的服务。
- 7 养老金公司**
在资本市场投资，用以支付企业员工退休后薪水的
机构投资者。

可能对GBA的财富管理行业起关键作用的市场参与者简介 (3/5)

主要参与者	例子	客户接触程度	财富管理产品和服务的范围	客户入场标准
1 资产管理公司	<u>PIMCO(品浩)</u> 管理投资并开发涵盖所有资产类别，策略和投资工具的解决方案。	低 通常不直接跟个人客户接触	中 提供多种投资产品，但不提供与财富无关的服务（例如税务筹划）	低 股票市场中可以买到ETF基金产品
2 家族办公室	<u>Raffles Family Office (万方家族办公室)</u> 提供家族治理，投资治理和运营治理等服务	高 需要深入了解家族目标及其内部关系	高 完整的产品包括非常规投资（例如收藏品等）	高 一般为超高净值人士

可能对GBA的财富管理行业起关键作用的市场参与者简介 (4/5)

主要参与者	例子	客户接触程度	财富管理产品和服务的范围	客户入场标准
3 银行	<u>星展銀行</u> 为拥有可投资资产达到13万，100万和300万美元的个人提供不同等级的财富管理服务	<u>低到中</u> 一般大众银行 <u>高</u> 私人银行及投资银行	<u>低到中</u> 一般大众银行 <u>高</u> 私人银行及投资银行	<u>低到中</u> 一般大众银行 <u>高</u> 私人银行及投资银行
4 保险公司	<u>Chubb</u> (安达人寿) 提供有终身保险，遗产规划和年金等特色的储蓄型保险	<u>高</u> 在销售过程中接触 <u>低</u> 售后接触	<u>低</u> 专注于储蓄，财富分配以及遗产规划	<u>低</u> 可自定受保额度范围
5 独立财富管理公司	<u>St James's Place Wealth Management</u> 提供财务，投资以及税务规划建议	<u>高</u> 根据客户度身定制	<u>高</u> 从较简单的房贷，保险产品到长期的财务规划	<u>中</u> 一般只面向高净值人士

可能对GBA的财富管理行业起关键作用的市场参与者简介 (5/5)

主要参与者	例子	客户接触程度	财富管理产品和服务的范围	客户入场标准
6 经纪公司	<u>中信证券经纪 (香港)</u> 提供证券和期货交易， 保证金融资，投资咨 询，保管人和代理人 服务	<u>根据对象不同</u> 一些交易可以线 上进行；一些需 要通过经纪人	<u>中</u> 通常包括证券交 易，保证金融资 和保管人服务等	<u>低</u> 标准产品可提供 给任何有户口的 客户
7 养老金公司	<u>香港强制性公积金</u> 基于就业的强制性的， 由私人管理的完全由 供款人提供资金的计 划	<u>低</u> 通常由制定机构 根据雇员的意愿 进行管理	<u>低</u> 每个公司有不 同的指定方案	<u>低</u> 被雇佣

在7种市场参与者中，家族办公室是一个较新的领域，香港正在推行

由消费者需求主导

- 2019年，香港的超高净值人士密度为每一百万人中有1364人，位列全球之首。
- 全港人口中有8.4%拥有港币一千万或以上的可投资净资产。
- 香港证监会于2020年1月发出第一份有关家族办公室申领牌照的指引。
- 截至2020年11月，有近50个家族办公室在香港成立。

财富的增长及其管理



8.4%

2020年5月，8.4%的香港人口拥有可投资净资产港币一千万以上。



c.50

截至2020年11月，有近50个家族办公室在香港成立。

连通更广阔的市场

19,200+ >20%

截至2020年在大湾区内的超高净值家庭有超过一万九千二百个...

... 占整个大中华地区超过20%的超高净值家庭总数。

不断发展的科技

- 关于慈善理念的倡议
- 改进数字财富管理服务
- 有效获得各种投资机会
- 大量被管理资产带来的固有潜力以及高端非常规投资日益普及

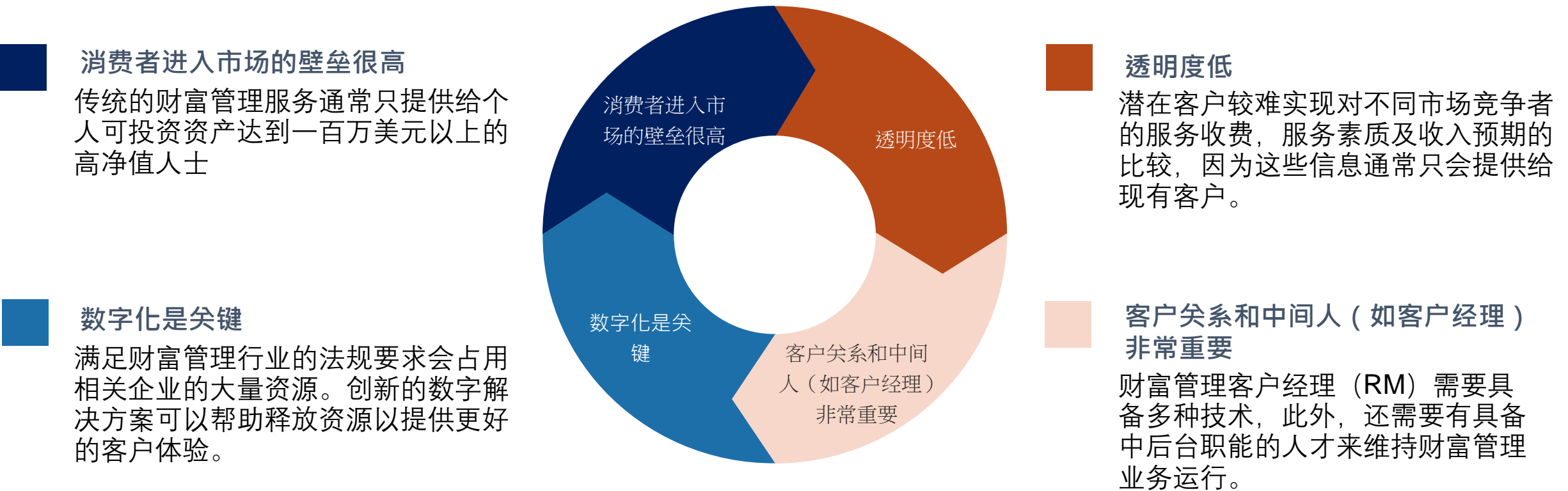
主要分销模式的总结

	点对点直接到客户	通过合作模式	白标产品
渠道	<ul style="list-style-type: none"> ● 电话销售 ● 分行网络 ● 公司自有数码平台 ● 人工智能顾问 	<ul style="list-style-type: none"> ● 社交媒体 ● 科技型公司 	<ul style="list-style-type: none"> ● 外判型产品
例子	<ul style="list-style-type: none"> ● Marcus by Goldman Sachs ● 香港中银的“智.未来” 	<ul style="list-style-type: none"> ● Vanguard 与蚂蚁集团的战略合作 ● 通过微信向客户推荐产品以及沟通 	<ul style="list-style-type: none"> ● Interactive Brokers 提供“White Branding” (白标)功能
通常适用于	<ul style="list-style-type: none"> ● 银行 (例如私人, 投资, 零售银行) ● 保险公司 	<ul style="list-style-type: none"> ● 资产管理公司 ● 银行 ● 保险公司 	<ul style="list-style-type: none"> ● 资产管理公司

由于潜在的竞争带给财富管理行业的机遇与风险

在过去的十年中，由于全球联系的增强，数字化的快速发展以及信息的自由流通，许多行业的商业模式被彻底挑战甚至破坏。因此可以合理地预期，财富管理作为一个行业将被那些希望进入这个万亿美元市场并找到立足点的市场新进入者所打乱。

综合我们研究过的资料以及对该话题的认识，我们相信以下因素是传统财富管理行业模式容易被打乱的原因：



具有行业颠覆性的财富管理新进入者的特点

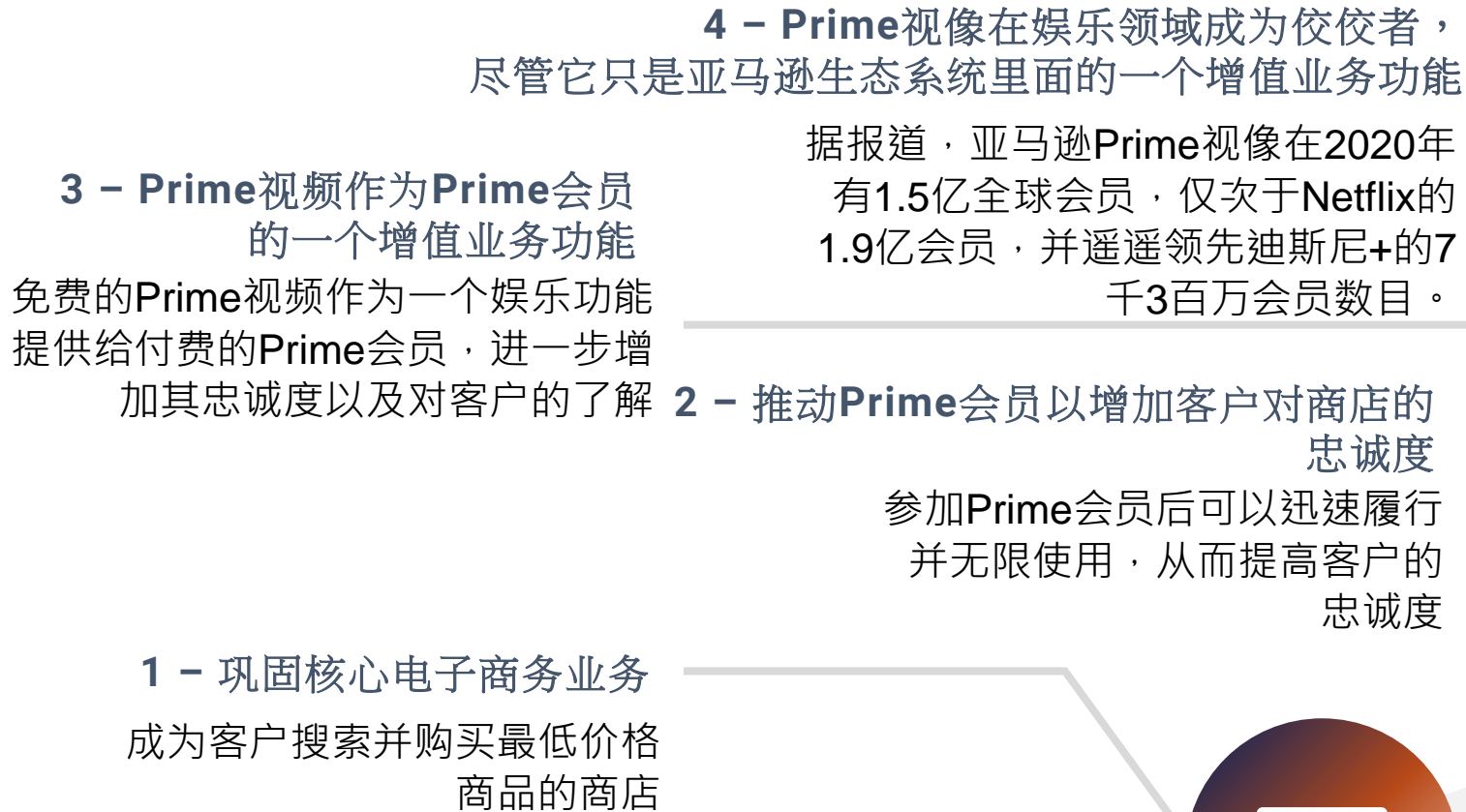
近年来，行业上出现了有行业颠覆性的新市场进入者，以提供与传统竞争者不一样的客户主张和体验。他们主要的不同点可以分为以下三类：

- **去中介:** 减少支撑财富管理业务所需要的人才资源和相关成本，并把相关成本的节省用于减少咨询收费并把更多的投资收益直接反馈到客户身上。
- **财富管理作为一种增值业务:** 这种模式通常适用于一个已经有巨大客户基础的公司作为新的市场进入者。财富管理只是作为一种增值业务提供给已经在经常使用公司平台的客户。
- **降低准入标准:** 这些行业颠覆者通常设置更低的准入要求，把一般只提供给高净值和超高净值人士的投资产品及服务推广到大众富裕人群。

例子	主要价值主张	客户群
 去中介 Aqumon	在数字平台上进行投资管理；由人工智能和算法管理的投资组合可大幅降低所需的人力资源成本，从而降低咨询费用。	大众富裕人群 对精通用数码方式管理投资收入的人群
 把财富管理作为一种增值业务 Ant Group	为已经日常使用该平台的现有客户提供易于访问的财富管理产品。鉴于用户已经习惯使用平台，其使用和访问将极其简便。	普通大众 对日常习惯使用现有平台生态系统的人群
 降低准入标准 Altive	将提供给高净值人士的机构投资产品的最低投资门槛从传统的一千万美元降到至十三万美元	高净值人士 追求更多投资选择和低收费的人群

“财富管理作为增值业务”的演示：作为亚马逊生态系统功能的Prime视像如何成为娱乐领域的佼佼者

以下案例演示一个拥有大量客户的平台公司（亚马逊）如何能够通过平台生态系统的增值业务进入一个非核心业务（娱乐）。其他相类似的拥有大量客户基础的平台公司可以参考此例，把财富管理作为其生态系统的的一个增值业务进入财富管理行业。



财富管理行业 正处于转折点

财富管理是一个不能独立于其更广泛的生态系统的行业。尤其是，该行业正面临着数字化发展带来的巨大挑战（以及相关机遇）。

在一个有前瞻性的行业里面，进步不能仅仅靠一些能及早感觉到趋势和机遇的先行领导者，也需要依赖那些能够很好地跟策略团队合作并把建议转化成可执行计划并说服领导者的人。

在这一章节，我们分享了对于三个主要推动力的观点，我们认为这三种推动力正使财富管理行业处于转折点：

1. 新冠病毒的大流行加剧了全球金融市场的变化。
2. 全球数字货币/虚拟货币增长的趋势。
3. 新冠病毒的大流行加速了数字化的进程。

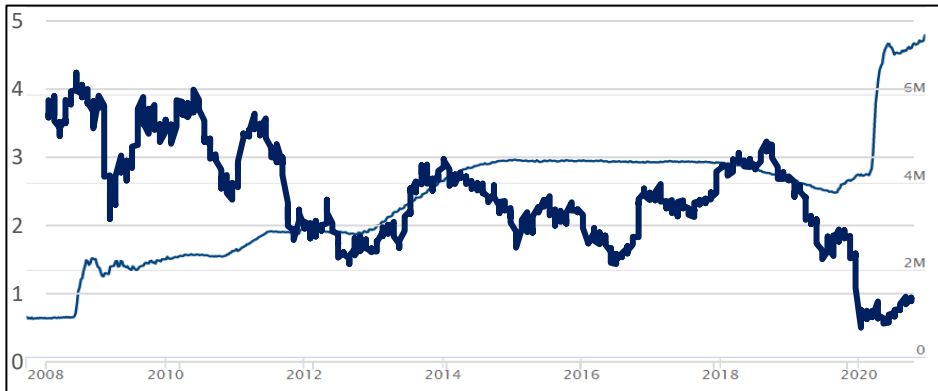
我们观察到三种推动力导致财富管理这个传统行业处于转折点(1/7)

1. 新冠病毒的大流行加剧了全球金融市场的变化

在2008年到2021年之间，美国联邦储备的总资产增长了8倍，同时其国库券收益率却相对地反增长到了2020年底低于1%的收益率，相对比其2008年接近4%的收益率。

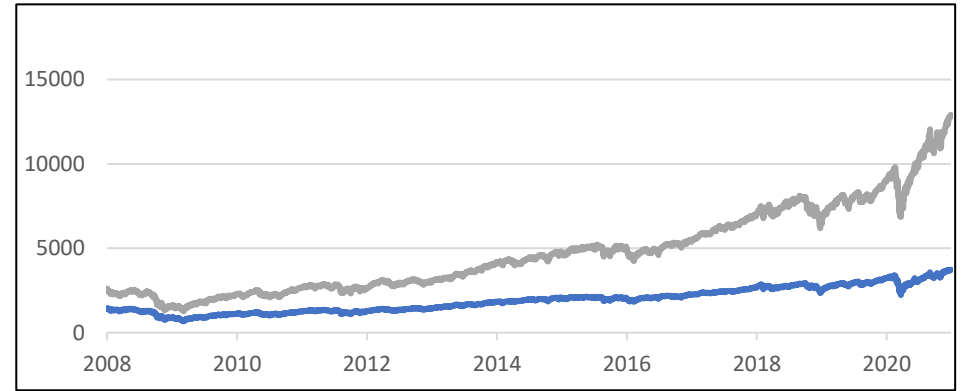
同时，由于资本市场的充足，股票市场于同期达到了新高。标准普尔500及纳斯达克综合指数分别涨了接近3%及5%。

美国联邦储备总资产（百万美元）与其10年国库券收益率对比（百分比）



— 美国联邦储备总资产
— 美国10年国库券收益率

标准普尔500指数及纳斯达克综合指数

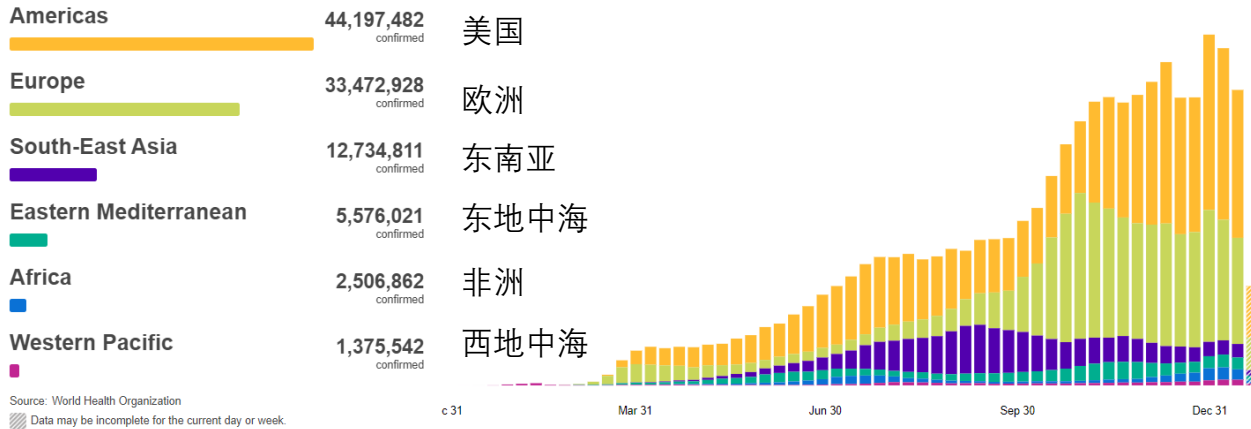


— 标准普尔500
— 纳斯达克综合指数

我们观察到三种推动力导致财富管理这个传统行业处于转折点 (2/7)

1. 新冠病毒的大流行加剧了全球金融市场的变化

COVID-19 大流行的确诊数目



这些动态给那些追求稳定收入的基金经理带来挑战。由于固定收益资产的低收益率以及其他资产类别例如股票的高涨，资产管理者需要看得更广阔并拥有不同资产类别的专业知识，以获得更高的回报率。另一方面，COVID-19的大流行带来全球性的经济冲击，并前所未有地影响着许多行业。由于大家更多在家中工作及娱乐，某些行业得以蓬勃发展而其他行业则面临挣扎。

尽管从2020年12月起，疫苗接种在某些地区已经开始，但是经济及受影响行业的复原的速度仍然高度不确定。这令到资产管理者面临多一层的挑战，因为他们需要投资在正确的地区，行业及资产类别。

对财富管理行业的启发意义:

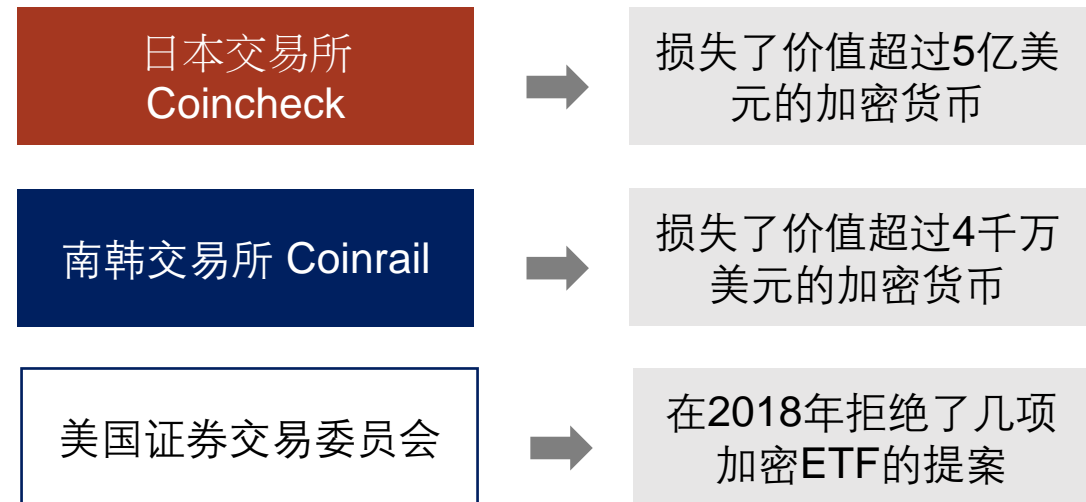
- 对扩大投资组合及专业知识以涵盖更多不同资产类别的需求不断增加，为客户争取更有利的回报率。
- 无可避免地对能在COVID-19后在地区，行业及资产类别上的赢家进行押注，这些押注将极大地影响短期投资收益。
- 举例说，香港政府在2021年1月发行的绿色债券5年及10年期收到了5倍的购买；其30年期更受到了7倍的购买。
- 类似比特币的加密货币可能会变成一种投资经理想要纳入某些投资组合的资产类别。

我们观察到三种推动力导致财富管理这个传统行业处于转折点(3/7)

2. 全球非实物货币发展的日新月异 a) 2020年之前的加密货币 – 2018年的价值激增

比特币作为全球加密货币的始祖，从2009年开始，加密货币作为一种货币保值的资产，一直以来对大部分投资者来说非常小众。直到最近为止，对虚拟货币的监管都非常宽松。

当2017年比特币的价格跳跃超过20倍的时候，其价值迅速飙升。在收到加密货币市场参与者的攻击，并且在主流金融市场不算热情地回应之后（如下图所示），其价值在2018年迅速下降。2018年11月计，比特币已经跌了其峰值价值的80%。



我们观察到三种推动力导致财富管理这个传统行业处于转折点(4/7)

2. 全球非实物货币发展的日新月异 a) 2020年之后的加密货币 – 越来越多的认可及第二次价值的激增

主流认可

在功能上容纳比特币

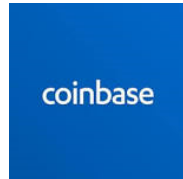


监管制度

截至2020年11月消息，正积极考虑有关EFT加密版本的法规



计划上市



美国最大的加密货币交易所。

知名品牌



据彭博社报道，正在将比特币期货纳入其两种基金。



计划接受比特币作为其支付方式

2020年，我们看到了比特币价格的回升，伴随着更强的主流接受度(如左图所示)。加密货币的特征(例如透明度，非中介化，有预设的供应)已经使一些人相信，与基于中央银行运营的法定货币的主流金融系统相比，它是一种可行的甚至更好的金融系统。国际中央银行在2020年COVID-19大流行期间对市场的干预措施，使得这种情绪尤其强烈。惊人的5200亿美元的比特币总市场价值或者是最有力的证明。

对财富管理行业的启发意义:

- 不可避免地需要了解加密货币作为资产类别又作为金融系统的角色，以向客户提供相关建议。
- 财富管理客户将高度欢迎那些能够使加密货币取得成功的技术，例如为客户带来更高透明度以及打破货币市场的地理障碍的技术。

2. 全球非实物货币发展的日新月异 c) 数字货币在全球的加速议程

中央银行与国际清算行就“中央银行数字货币”进行合作的辖区



世界各地的中央银行都在继续开发数字货币，而中国内地则通过对其数字货币电子支付(DCEP)进行一系列实验而走在前列。

2020年中国内地在深圳和苏州进行了两次的数字货币试验项目，共涉及人民币3千万元和10万人口。在全球范围内，根据国际清算行资料，起码有17个政府正在考虑对某种形式的数字货币进行试验。

对财富管理行业的启发意义：

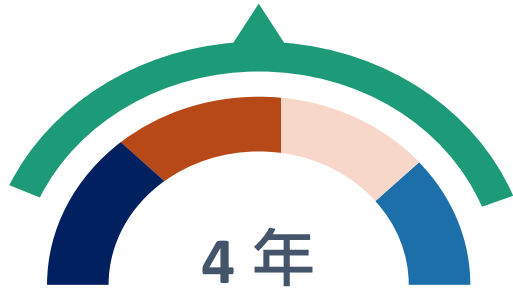
财富管理机构，尤其是拥有广泛国际汇款能力的财富管理机构，需要跟踪数字货币和金融体系在不同司法管辖区的发展情况，以及它如何影响不同货币在国际市场上的稳定性和接受程度。

我们观察到三种推动力导致财富管理这个传统行业处于转折点 (6/7)

3. COVID-19大流行带来的加速数码化进程

由于COVID-19大流行给实体业务活动带来的巨大破坏，全球商业机构在其运营的数码化上加快了数年才能达成的进程，而亚洲领先于世界其他地区。根据麦肯锡的研究，亚洲企业对客户接触方面的数字化进程加快了4年；而对产品开发的数码化进程则加快了10年。

亚洲企业对客户接触的数码化
进程加速



亚洲企业对产品开发数码化的进程
加速



Marcus:
by Goldman Sachs®

We're here to help

Savings & Insights: 1-855-730-7283

Lending: 1-844-627-2871

MarcusPay: 1-833-331-6729

Business Lending: 1-833-906-2224

Mon to Fri 8 am - 10 pm ET
Sat to Sun 9 am - 7 pm ET

Download on the App Store | GET IT ON Google Play

美国高盛集团计划于2021年推出的Marcus投资是一个在财富管理方面数码化的很好例子。这是一种数码自动化的服务，具有投资经理管理的ETF基金及分配模型，通常只面向其一般富裕客户群。籍着这个新的产品，高盛集团不仅扩大了客户的基础群而且新的客户也可通过数码方式获得高盛的专业产品，传统上这些产品通常只开放给更富裕的人群。

我们观察到三种推动力导致财富管理这个传统行业处于转折点(7/7)

3. COVID-19大流行带来的加速数码化进程

对财富管理行业的启发意义:

挑战

在数码化过程中对以下人力资源需求的平衡至关重要:

法规

合规

数码安全

机遇

财富管理行业可预见客户行为的转变，这些转变由对以下需求的增加所导致：

数码化的
客户接触
点

创新产品
及其服务

金融科技
对客户体
验的整合
利用

市场竞争者的 典型案例及其 策略分析

透过截至2021年2月5日的公众资料，我们选择了六个相关市场竞争者并分析他们的具体策略。

这些竞争者是有美国，英国及中国背景的公司。大部分都是大型并有很长运营记录的公司，也包含了一个2020年上市的公司。

尽管不是所有这些公司都已经公开的大湾区策略，但我们相信他们的商业模式从策略的角度来说具有分析意义，而且他们有在大湾区长期增长的良好准备。

值得指出，在香港本地，在大湾区有明显整体策略的公司最明显的是传统零售及商业银行，例如：

渣打银行: 2020年设立大湾区行政总裁一职。行政总裁基于香港。

东亚银行: 2021年设立大湾区主管一职，主管基于香港。

汇丰银行: 2021年设立大湾区主管一职，主管将基于大湾区内地九市之一。

高盛集团的“Marcus投资”：透过职能机器人顾问进入一般富裕客户市场，创造收入来源的多样性

“Marcus投资”的客户界面



图片来源: 摘自 Fortune 新闻

1 利用自有的技术和知识

高盛集团的“Marcus 投资”产品利用了自己投资策略部分及资产分支的现有模型及ETFs,并将其推向更大众的市场。

2 相对降低的准入条件及费用

“Marcus投资”的客户可以从低至一千美元开始投资。在自己员工的Beta测试期间，年咨询费用只要0.15%(基于投资总额计算，向公众推出时费用可能有变)。

3 智能及自动的服务

“Marcus投资”的客户投资组合将每天被检视并定期重新平衡，以帮助客户达到投资目标。这样能帮客户省却了很多需要自己检视投资组合的时间。

“Marcus投资”计划于2021年第一季度与公众见面!

Vanguard的策略性转移以更接近目标客户，并与客户科技公司合作

退出香港的ETF市场

2020年8月，公司宣布将有序地退出其在香港的ETF业务

与蚂蚁集团合作

为这个金融科技巨人的超过10亿的数码客户开发智能机器人顾问服务

搬迁

把亚洲总部迁移到上海，把现有的人事及财务资源转移到上海

预测

其管理的零售基金规模预期将在2023年达到3.4万亿美元

- Vanguard 在2018年关闭了其在新加坡的营运，所以2020年的搬迁属于两年内第二次。
- 根据市场及Vanguard自己的解是，有关决定是以此策略性的重新定位，以在长期目标上专注于零售及个人客户，而其香港的ETF业务提供给机构客户。
- 中国内地庞大的人口及财富市场为零售基金提供了一个有利润潜质的机会：例如，为大众客户提供较简易的财富管理解决方案。
- Vanguard和蚂蚁集团的合作为资产公司进入消费者型科技公司的客户群提供了一个很好的合作模式榜样。但是这种合作模式需要根据蚂蚁集团最近的（以2021年2月5日截止的消息）重组消息作出不断调整磨合。
- 由于零售基金针对大规模消费者市场的本质，相对人力资源要求很重的传统财富管理行业而言，我们预期智能机器人顾问在财富管理市场上的主要角色将逐渐变得更流行。

Lemonade公司闪亮的首次上市是市场对金融服务颠覆者信息的一个信号

更高的透明度
收取已收取保费的
固定百分比

科技驱动
用聊天机器人提
供保单和处理理
赔



消费者主导

公司追求利润与
客户理赔没有冲
突，因为它收取
平等的保费百分
比，剩下的用于
理赔。

- Lemonade公司提供租客，业主和宠物保单。它的商业模式与传统保险公司的主要三个区别如左图所示。
- 保险行业与财富管理行业有相类似的特征（例如，其客户渴望得到更大的透明度，不够先进的科技运用以及中介者角色很重）使得保险行业很可能被视为颠覆者的目标。
- 从Lemonade公司2020年7月发行以后，其股价截止至2020年1月算，涨了4倍。
- 自首次公开募股以来，Lemonade公司的股价飞涨表现，表明市场对其作为行业颠覆者的信心。

Lemonade公司的初步成功表明，保险和财富管理行业有机会通过改革业务模式并提供更好的客户价值和体验。

汇丰银行通过设立大湾区办公室来连接其香港和广东的银行服务

把全球私人银行，零售银行及财富管理业务合并成一个单一部门并为客户提供度身服务。

提供整体的财富产品并扩大传统分支机构网络的覆盖面



个性化和优先的服务

汇丰尚玉面向投资关系达到**780万**港元或以上的客户，定位类似高净值人士及超高净值人士。

卓越理财服务

汇丰卓越理财面向投资关系达到**100万**港元的客户，定位类似本报告里一般富裕人群。

- ✓ 汇丰有着强大的资本以及专业知识，可以很好地在大湾区内竞争取得客户。汇丰藉此在理财通项目上有很好的先行者优势。
- ✓ 截至2021年2月5日，汇丰在广州有12间分行，在深圳有10家。
- ✓ 在广州（3家）和深圳（2家）也可见汇丰卓越的身影。
- ✓ 大湾区主管的职位任命，可被视为公司对理财通的策略回应。

汇丰在2020年和2021年的策略性公开举动表明亚洲及大湾区将成为其公司策略焦点



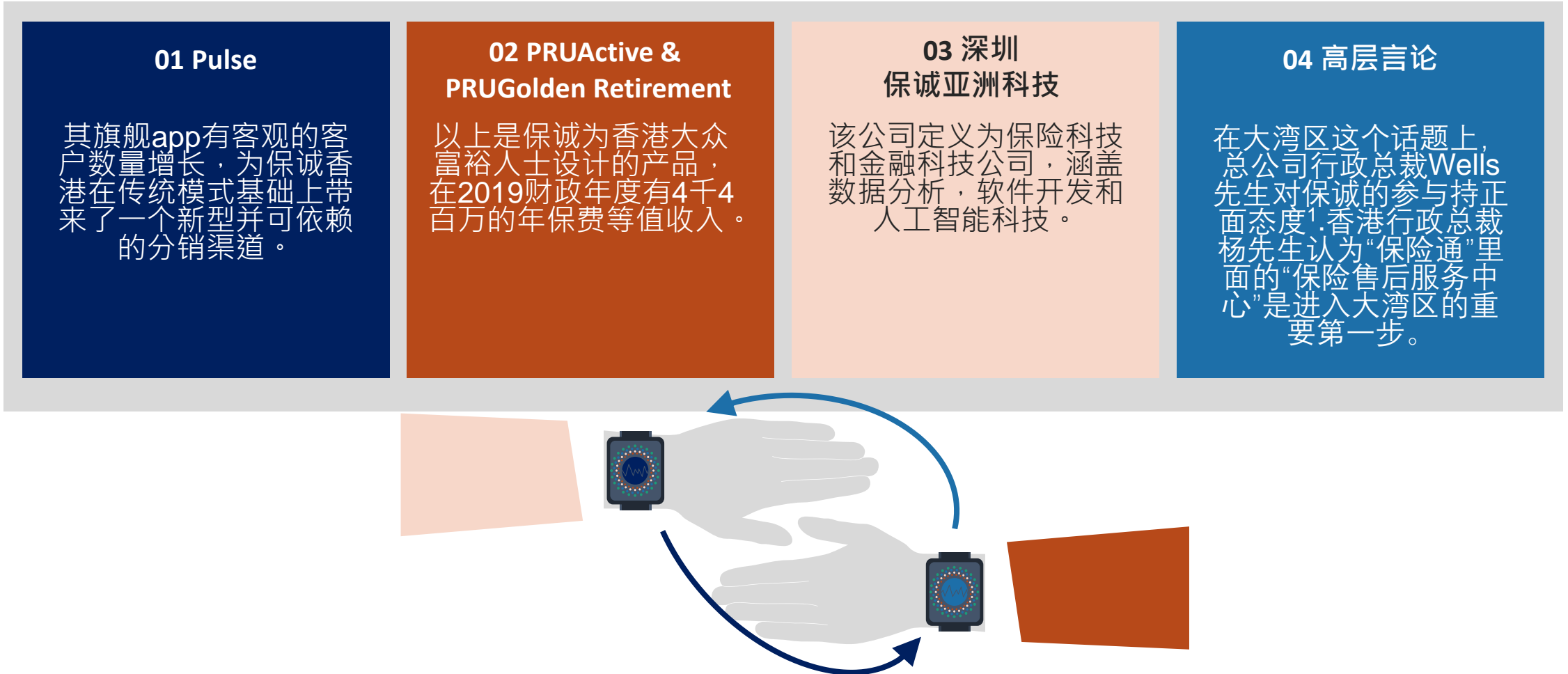
1. 尽管关于高层可能从伦敦迁往亚洲的消息并未证实，目前汇丰似乎有持续一致的大湾区和中国其他部分的策略，主要聚焦在财富管理和人寿保险业务上。
2. 汇丰曾经指明人才发展才是其大湾区策略的重点之一，我们同时相信财富管理以及商业银行也将成为大湾区策略的重要部分。
3. 聆峰创投似乎是其财富管理和保险业务在科技方面的应对。

保诚亚洲和香港在进入大湾区和中国内地其他部分的增长策略上已经准备精良



一个全面的策略以连接大湾区和更广阔的中国内地市场上的已有投资和网络

一个可持续发展的已有173年成绩的传统保险企业，并用科技为其发展增添现代的元素



保诚总公司，亚洲分部和香港分部有着公开一致的信息，并有大湾区和更广阔的中国市场上的实际策略行动支持

中国银行（香港）推出面向大众市场的数码财富管理方案

PlanAhead 智·未来



图片来源: 截图自中银香港新闻稿

涵盖【财富策划服务】及【智选基金组合】两大功能。为管理财务差距提供产品解决方案，例如“智选基金组合”，月供储蓄计划，基金，证券和保险等。

主要功能

“智选基金组合”是与英国施罗德投资集团合作的“资产配置参考组合”从分行到网上银行的延展

与英国施罗德投资集团合作

按照最低投资组合要求从港元1000元起的 requirement 来看，目标客户群应该是大众市场

目标客户

未来智选基金组合可从以下渠道投资：
中国银行（香港）分行
网上银行平台 – 智·未来

分销渠道

与时俱进地利用科技通过不同分销渠道连接其消费客户群；与有超过百年历史的投资产品提供者合作

财富市场的定性和定量分析

市场通过由消费者需求主导，而在财富管理市场，这种需求是由拥有不同财富程度的个人主导的。

在本节中，我们收集了我们认为对大湾区内3种不同金融市场的社会总财富有良好指标作用的主要统计数据，并运用我们自己的分析得出了未来5年（2021年-2025年）的市场规模预测。

潜在市场依赖于每个市场参与者的策略方向。如果您想了解更多更细分的分组，请联络我们。

中国正面临人口老龄化，由于财富的增长，对财富管理的意识提高，对下一代及退休生活计划的需要等等原因，潜在市场只会越来越大。

以上种种，加上大湾区的政策优惠及整个中国整体策略上对外开放更多金融市场等原因，将为所有市场参与者带来可观的增长及多元化机会。

对大湾区内可投资总财富¹及其增长到2025年的预测

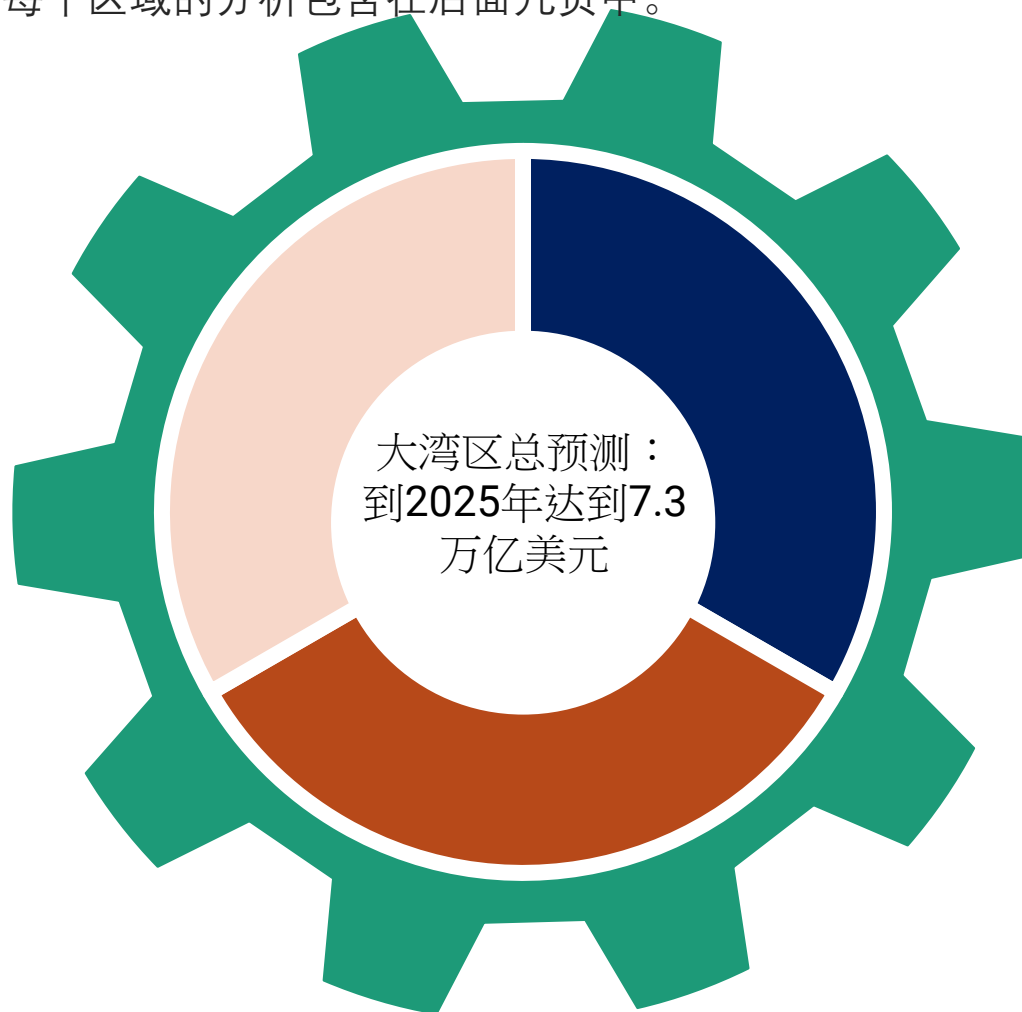
毫无疑问地，大湾区已经是世界上一个重要的经济中心，因为在2019年区内就有接近1.7万亿美元GDP的优异经济成就。大湾区经常被香港财政司司长形容为与中国“双循环”经济策略中的“内循环”极为重要的切入点。我们针对大湾区内所有居民的积累可投资财富做了预测。更深入的对湾区内每个区域的分析包含在后面几页中。

香港

预测香港居民拥有的可投资总财富在2025年达到31,720亿美元，等于246,180港元。

澳门

预测澳门居民拥有的可投资总财富在2025年达到1,240亿美元，等于9,870亿澳元。



大湾区内地9城市

预测大湾区广东9个城市居民拥有的可投资总财富在2025年达到39,660亿美元，等于人民币273,680亿。

大湾区组成要素速览：香港及其大湾区策略焦点



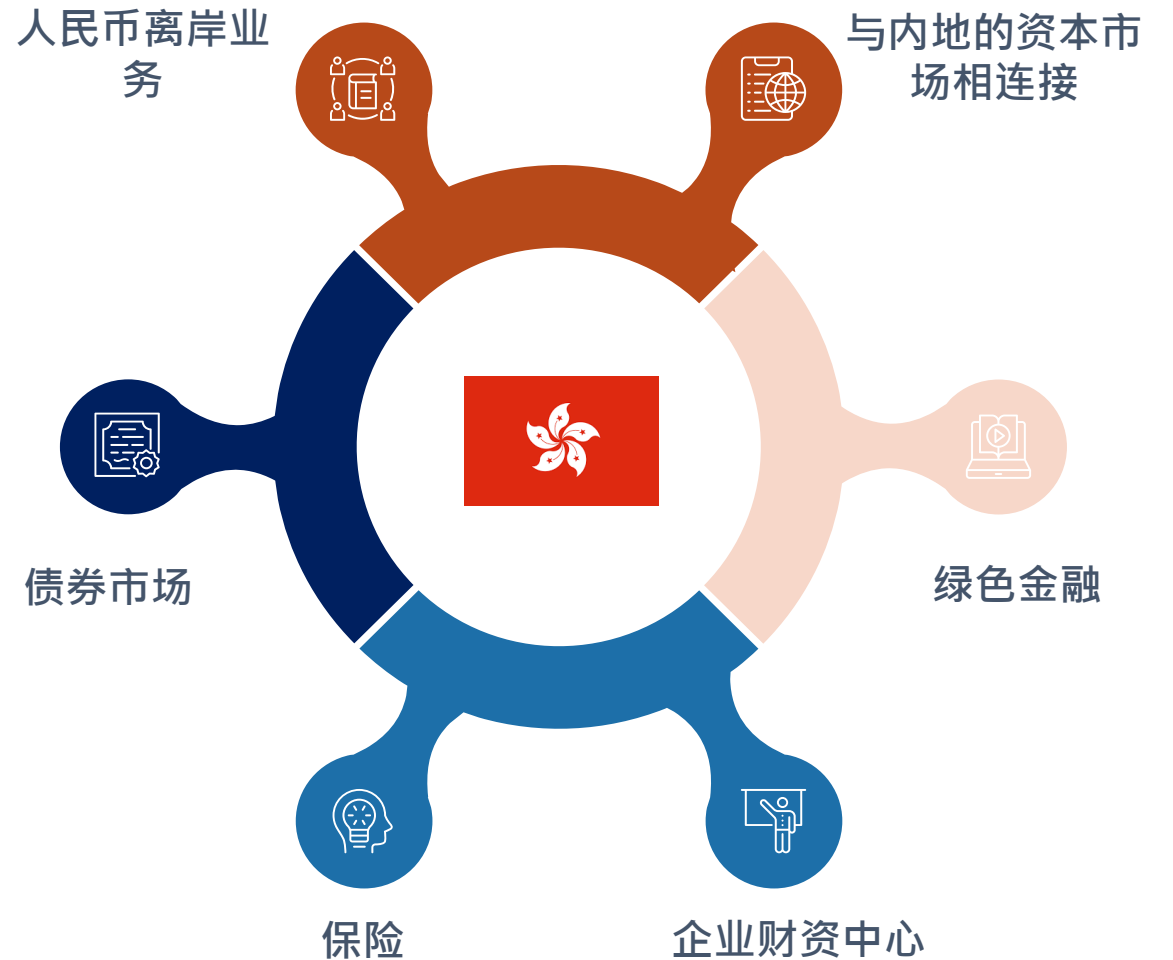
从宏观经济角度来看，香港是个开放的经济体。在2019年香港在所有大湾区城市中利用外国直接投资最多，为1040亿美元，占大湾区总外国投资的84%。作为中国内地与世界之间的门户，香港有望进一步巩固其作为国际金融，运输，贸易和航空枢纽的地位。



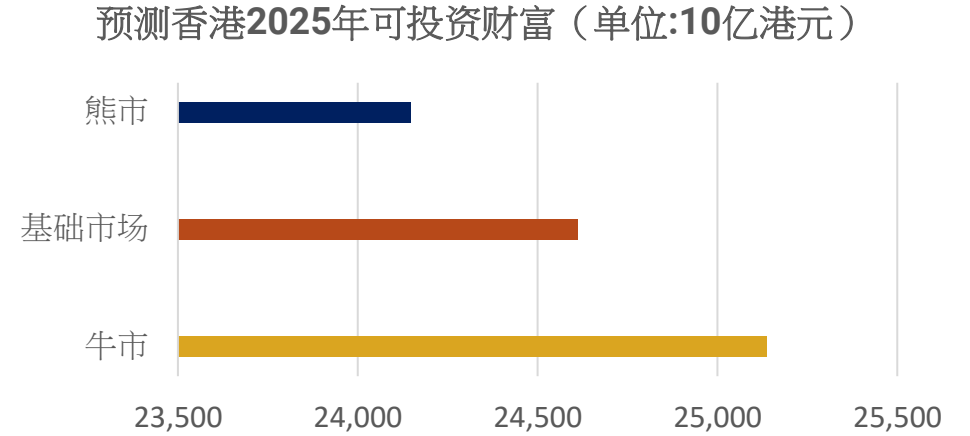
从金融市场的角度来看，金融服务业在2019年占香港GDP的比重高达19%，这个数据是由超过258,000个庞大的金融劳动人口所贡献的。自2020年以来，香港政府一直在为在香港设立及营运家族办公室提供相关支持。这标志着港府继续致力成为全球财富管理中心，同时受益于内地新创造财富。



关于与大湾区的接轨，如右图所示，预计香港将在大湾区的金融服务中的某些领域发挥重要作用：



大湾区定量分析¹: 香港可投资财富的市场份额



- 香港是传统财富管理的重要金融中心之一。据花旗银行2020年报告，香港百万富翁人数有504,000人。据香港证监会报告，香港私人财富管理市场的被管理资产在2019年达到港币9万亿。
- 在大湾区政策支持的环境下，我们预计在基础市场的情况下香港的可投资财富总额将在未来五年增长港币4.7万亿，使累计可投资财富总额在2025年预测达到港币24.7万亿。
- 如果你对市场更加看涨的话，牛市情况下我们预计2025年的可投资财富总额达到港币25万亿。

注: 1.请参考附录的“主要方法” 页 2. 香港证监会

资料来源: 资产与财富管理活动调查,2019年由证监会进行 | 香港政府统计处| 百万富翁调查 · 2020年由花旗银行进行| Global Wealth Data Book, 2019年由瑞士信贷进行| BTT 整理分析

大湾区组成要素速览：内地9市(包含两个一线城市)及其对大湾区的政策着重点



从宏观经济的角度看，尽管受到新冠病毒的打击，但中国经济的全年GDP仍实现了2.3%的增长，遥遥领先于仍在努力重启经济的全球同行，国际货币基金组织预计中国经济将在2021年进一步增长7.5%，但地缘政治的紧张将继续为其增长轨迹带来不确定性。健康的经济增长将有利于中国财富的持续积累。



在包括广州深圳在内的9城市跟更广阔的大湾区的联系上，内地大湾区城市与港澳之间开展了活跃的经贸活动。

例如，截至2019年底，广州批准的港资企业达到25,932家，占全市的64.9%；来自香港的直接投资合同达到1635.8亿美元，占全市外资合同总额的74.1%。



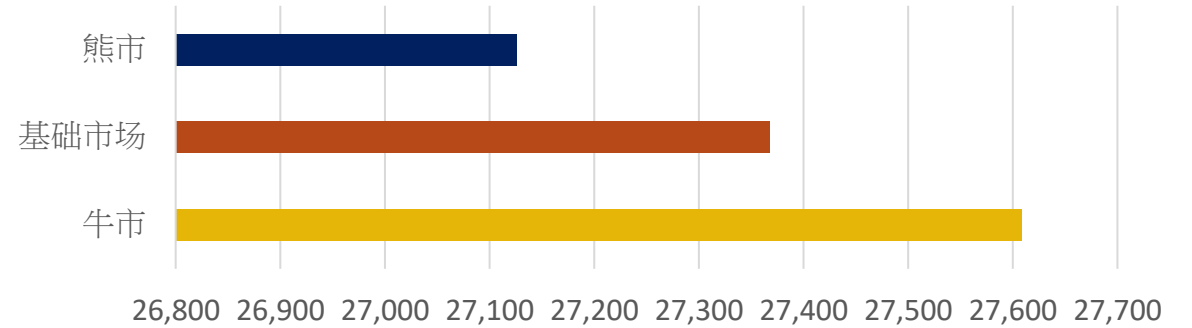
从金融市场的角度来看，中国内地居民习惯将资产分配到存款中。截至2019年底，中国内地的被管理总资产达到约16万亿美元，但仍有约28万亿美元的财富以银行存款的形式持有。对财富管理机构来说，这是一个巨大的潜在市场。

除此之外还有其他措施去促进青年人才的青年创新和企业家精神。许多有关的基地已经建设好，以提供有关企业孵化，公司注册，法律咨询，市场营销和招聘等方面的免费服务。

大湾区定量分析¹: 大湾区内地城市可投资财富的市场份额



预测到2025年大湾区内地城市可投资财富 (单位: 10亿人民币)



- 最近的一份白皮书²指出广东省 (大湾区内地9市都属于该地区) 的私人银行业务被管理资产规模在2019年为1.8万亿人民币, 占我们当年预计可投资总财富的不到10%。
- 在基础市场情况下, 我们预计2025年内大湾区内地9市的可投资财富总额将达到27万亿元人民币, 其中深圳将是最大的市场。这意味着这个中国内地的重要增长引擎将在2020到2025年期间以3.9%的复合增长率增长可投资财富4.8万亿美元。
- 如果你对市场持有更积极的态度, 大湾区内地城市的可投资财富总额在2025年可达到17.6万亿人民币。

注: 1. 请参考附录的“主要方法” 页 2. 中国私人银行发展报告2020, 中国银行学会及清华大学五道口金融学院
资料来源: 广东省统计局| Global Wealth Data Book 2019, 瑞士信贷| BTT 整理分析

大湾区组成要素速览: 澳门及其对大湾区的政策着重点



从宏观经济角度来看，澳门在2019年内的人均国内生产总值是大湾区内最高的，达到**79,977**美元，鉴于其在大湾区规划下作为世界一流的旅游和休闲中心的发展重点，澳门仍有潜力实现经济增长，尽管其过去5年的**GDP**增长有所波动。



从金融市场的角度来看，金融业并不是澳门**GDP**的主要贡献者，主要由于其高度聚焦旅游和休闲业。在2018年，澳门的**GDP**只有7%是来自于金融服务业。鉴于澳门没有自己的证券资本市场，这并不足为奇。但是，这并不意味着澳门在财富管理行业没有潜力，因为其居民总存款额在2020年11月有**849**亿美元之多。

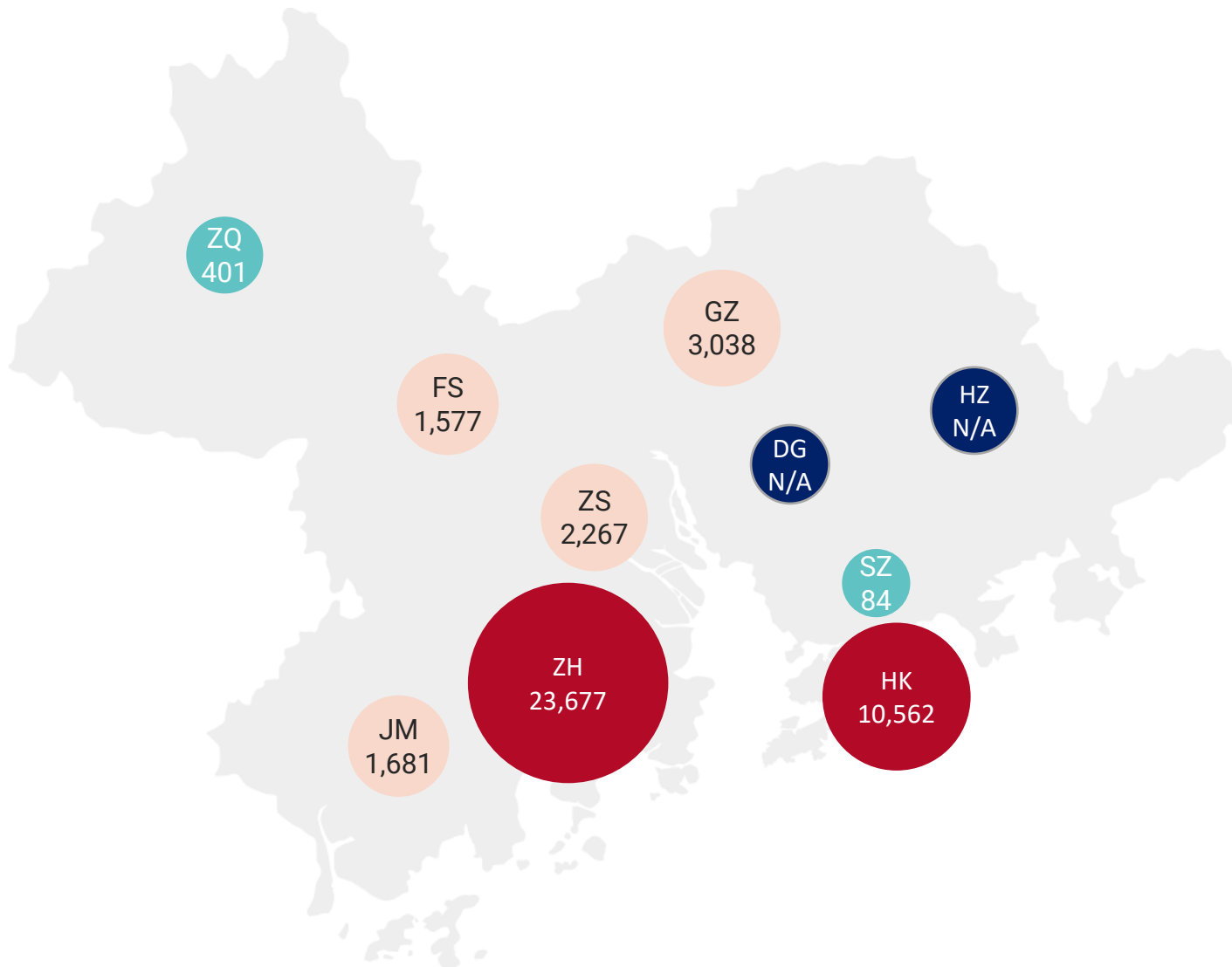


在与更广阔的大湾区的联系上，澳门企业在对其他大湾区城市的投资上显示出浓厚的兴趣，反映在其对其他城市对外直接投资额上面。

仅在2019年，澳门企业就以对外直接投资的形式向大湾区其他城市投资了**430**亿港元。珠海，香港和广州这三大目标城市占了总额的**87%**，即**370**亿港元。这表明了澳门在大湾区内的定位除了旅游休闲中心外，还将通过直接投资为大湾区其他城市的发展做出贡献，有关数据请参阅下一页。

大湾区组成要素速览: 澳门及其对大湾区其他城市的对外直接投资

澳门企业在大湾区其他城市的对外直接投资额 (单位:百万澳元)



缩写	城市全称
ZH	ZhuHai 珠海
HK	Hong Kong 香港
GZ	GuangZhou 广州
ZS	ZhongShan 中山
JM	JiangMen 江门
FS	FoShan 佛山
ZQ	ZhaoQing 肇庆
SZ	ShenZhen 深圳
DG	DongGuan 东莞
HZ	HuiZhou 惠州

与大湾区其他城市相比，在2019年期间，就对外投资的价值而言，澳门企业在珠海的投资最多。

在2015年到2019年的五年内，澳门企业在珠海的投资额增长了13倍以上，相应的企业数量也从2015年的25家增加到2019年的433家。

这是可以理解的，由于珠海在地理位置上跟澳门相连接。

大湾区定量分析¹: 澳门可投资财富的市场份额

关于财富管理业的市场吸引力，鉴于澳门没有自己的证券市场，而且在贵金属和债券市场的能力也属于较新的发展，因此澳门处于一个独特的位置。一旦能让零售投资者可以轻松自行投资的平台可以变得更简单容易的时候，澳门可能会被视为财富管理行业的一个未被发掘的宝藏。

我们预计澳门的可投资财富总额在2022年将达到7,860亿港元，在2025年达到9,870亿港元。

值得注意的是，我们对澳门可投资财富的预测主要基于其银行系统中的存款累计增长。鉴于澳门银行系统内的大量存款，我们认为这里的理财产品和相关服务的增长潜力是巨大的，市民对理财的认识和教育是开始打入市场的关键。



注: 1. 请参考附录的“主要方法”页
资料来源: amcm.gov.mo | <https://www.dsec.gov.mo/>

财富管理客户 人物形象（与 国际金融中心 及湾区主要城 市人物面谈所 得）

世界各地有许多公开文章谈及高净值人士。

“胡润财富报告”是一份值得关注的关于中国内地情况的报告，该报告提供了年轻富裕人士的自画像：他们如何看待自己以及在财富管理中他们认为什么是重要的因素。一个明显的趋势是人们对生活方式及退休生活的意识和追求普遍增加，同时伴随着传统中国社会为下一代计划良好教育的需求。

在本节中，我们从目标客户群中细心挑选了五个财富管理对象并花时间和他们倾谈。这些个人生活并工作在香港，伦敦，上海，深圳和广州。他们中的四位人士不足40岁，一位人士是已退休的财务主管。我们希望藉此提供一个了解中国内地人士如何在现代社会看待和计划退休生活的窗口。

我们分享了他们在财富管理上的关注点，他们认为财富管理的重要因素是什么以及他们认为怎样的财富计划师才是好的财富计划师。

请注意，相关被访者的名字皆为化名。

跟Ada谈她的理财方式

人物特征

30-40岁

生活在伦敦

金融业专业人士

投资目标以及方式

具有丰富的财务计划知识，能独立自主地进行资产配置；

平衡风险及增长是关键。

财富来源

主要来源是日常工作薪水；

稳定的房产租金收入以及其长期增值的潜力

生活品质要求

在市中心及其邻近社区有一个得体的自主资产非常重要；

旅行是生活方式中不可或缺的一部分。

对你来说怎么样才算是一个好的财富计划师？

长期的良好投资记录及品牌名称以证明支付选用财富计划的费用是值得的，长期的良好投资记录及品牌名称是非常重要的。



跟Josephine谈她如何管理自己的投资组合

人物特征

30-40岁

生活在上海

管理咨询专业人士

投资目标以及方式

高度多元化的投资，分布在固定收益产品，股票和天使投资；

因为教育背景以及人脉的关系，独立自主地做投资决定。

财富来源

主要财富来源于日常工作薪水收入以及家庭继承财富。

生活品质要求

平衡工作和有品质的家庭关系是作为一个当代女性的焦点。



对你来说怎么样才算是一个好的财富计划师？

面对面的交谈可以确保相关条款的服务能很好地被理解，对于线上沟通，聊天纪录可以被保留作为沟通的证据，因此线上沟通也是有益的。

跟Ben谈关于他对投资管理的看法

人物特征

30-40岁

生活在深圳

金融业专业人士

投资目标以及方式

认为投资是保护财富的重要因素，因为货币现金会因为时间的流逝而贬值；

投资主要分布在基金，保险以及固定收益产品上。

财富来源

主要和次要经济来源于日常工作薪水收入以及公司项目奖金。

生活品质要求

目前工作是首要任务，但是能够平衡家庭以及健康也同样重要；更愿意把薪水收入储存起来以积累财富。



对你来说怎么样才算是一个好的财富计划师？

数字和面对面的交谈可以帮助客户理解财富管理，从而有助于评估适合个人的财务目标和风险承受能力。

分析监管一览 及最新“理财通” 项目

在并购交易前的尽职调查工作中，监管可能性研究是前提。对目标市场和监管生态系统（包括多个监管机构，政策以及法律和合规性框架）有深入的理解，是并购交易成功的一些基本要素。

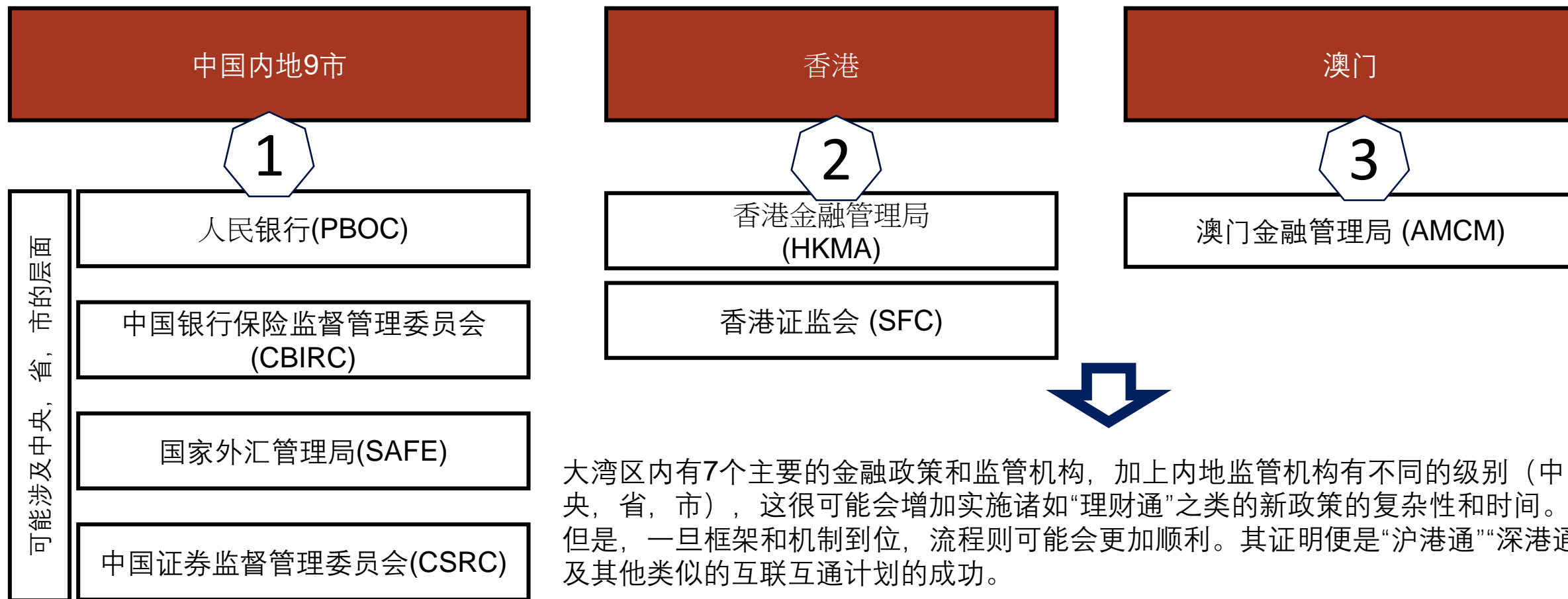
以上同样适用于新市场增长计划，例如在大湾区的增长计划。

大湾区的业务前景明亮广阔，但是监管格局的复杂性也应该被充分了解，因为一个湾区涉及三个辖区，这与市场上其他成熟的湾区不同。中文有一句话叫“只要有恒心，铁柱磨成针”：2021年2月5日，由大湾区内7个金融市场监管机构共同签署的谅解备忘录宣布了有关“理财通”计划，这只是一个开始。

在本节中，我们将以政策和法人实体的建立流程作为实例分享对当前监管格局的看法，并分享对“理财通”的关注以及监管方向的未来的看法。

大湾区跨越几个辖区和金融系统，所以涉及了几个监管机构

大湾区监管格局（财富管理行业）



大湾区内有7个主要的金融政策和监管机构，加上内地监管机构有不同的级别（中央，省，市），这很可能会增加实施诸如“理财通”之类的新政策的复杂性和时间。但是，一旦框架和机制到位，流程则可能会更加顺利。其证明便是“沪港通”“深港通”及其他类似的互联互通计划的成功。

各个政策和监管机构的信息表

	名字	职责/监管类型	级别	监管层次
1	PBOC	中国央行.执行货币政策并监管内地的金融机构	正部级单位	决策可能涉及中央，省和城市层面
1	CBIRC	监管银行和保险业的商业活动	正部级单位	决策可能涉及中央，省和城市层面
1	CSRC	监管证券行业	正部级单位	决策可能涉及中央，省和城市层面
1	SAFE	监管外汇的市场活动并管理外币储备	副部级单位	决策可能涉及中央，省和城市层面
2	HKMA	推动包括银行系统的金融系统的稳定和廉正	香港特区政府	决策通常只涉及香港层面
2	SFC	监管香港的证券和期货市场	香港特区政府	决策通常只涉及香港层面
3	AMCM	澳门的货币政策并监管澳门的金融机构执行	澳门特区政府	决策通常只涉及香港层面

01

广东银保监局在银保监会的政策支持下，将自贸区简政放权政策推广到大湾区内地8城市 – 2020年10月

主要内容: 关于在大湾区8城市的银行和保险机构的分行设立和高层任免政策从“事前审批”改为“事后报备”或“备案制”。该政策适用于大湾区内地除深圳以外的8个城市。

政策的重要性: 放宽政策将使银行和保险公司更易于进行策略规划，尤其是在分行网络扩展和增长等计划上。该政策表明相关监管机构将继续致力于优化监管环境，以支持和促进GBA金融体系的进一步发展和整合。

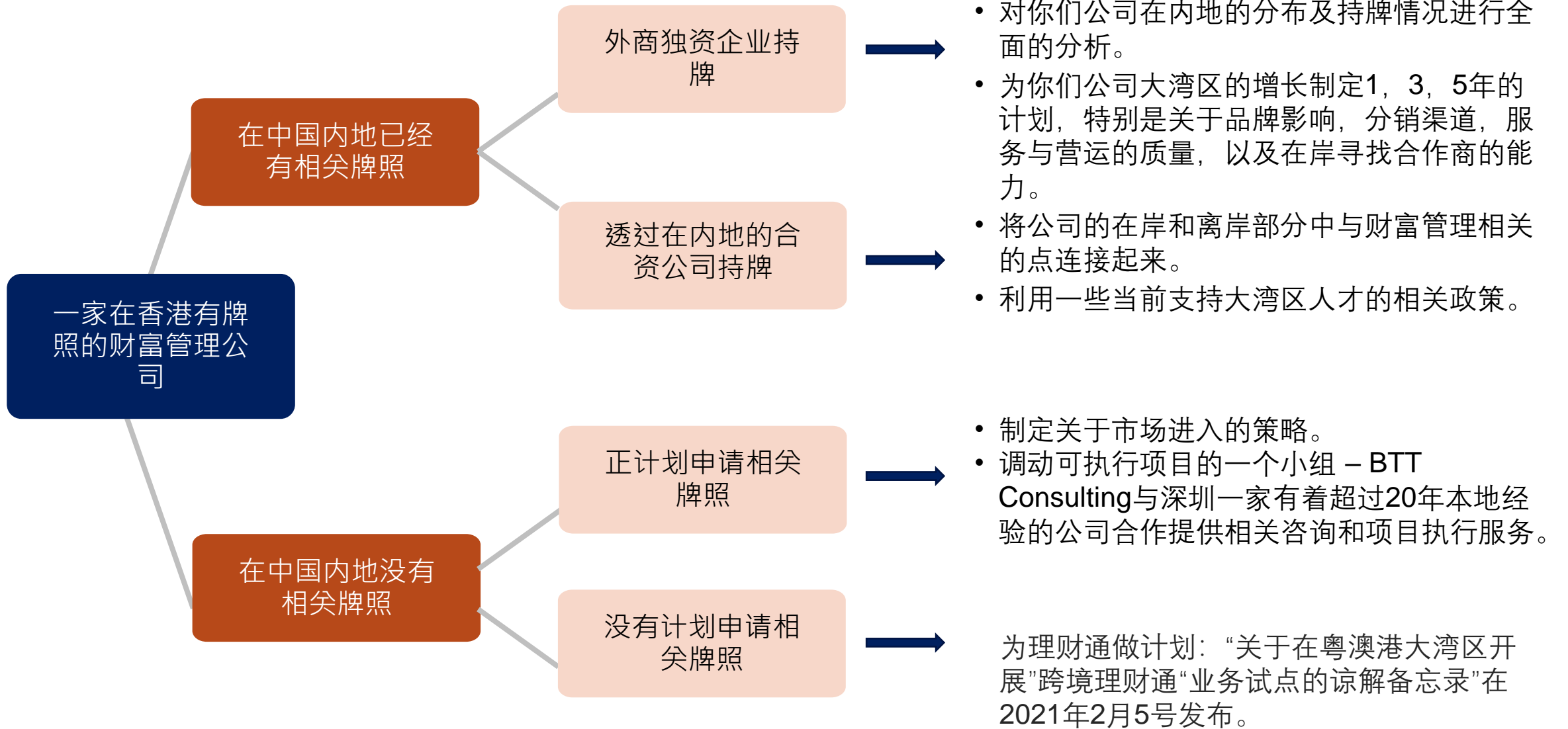
02

跨境理财通下监管合作的谅解备忘录 – 由相关的七大金融监管机构共同签订

主要内容: 相关谅解备忘录由整个大湾区内七大金融监管机构共同签订。该备忘录列出了计划的基本原则，以及在未来的互联互通计划下三个辖区内的监管机构如何进行合作的基础。

政策的重要性: 谅解备忘录的签证是自2020年6月29日宣布的跨境理财通的又一个里程碑。尽管仍然没有具体时间表，来自香港金管局和人民银行广州的公开新闻显示该项目已经在技术上可行。

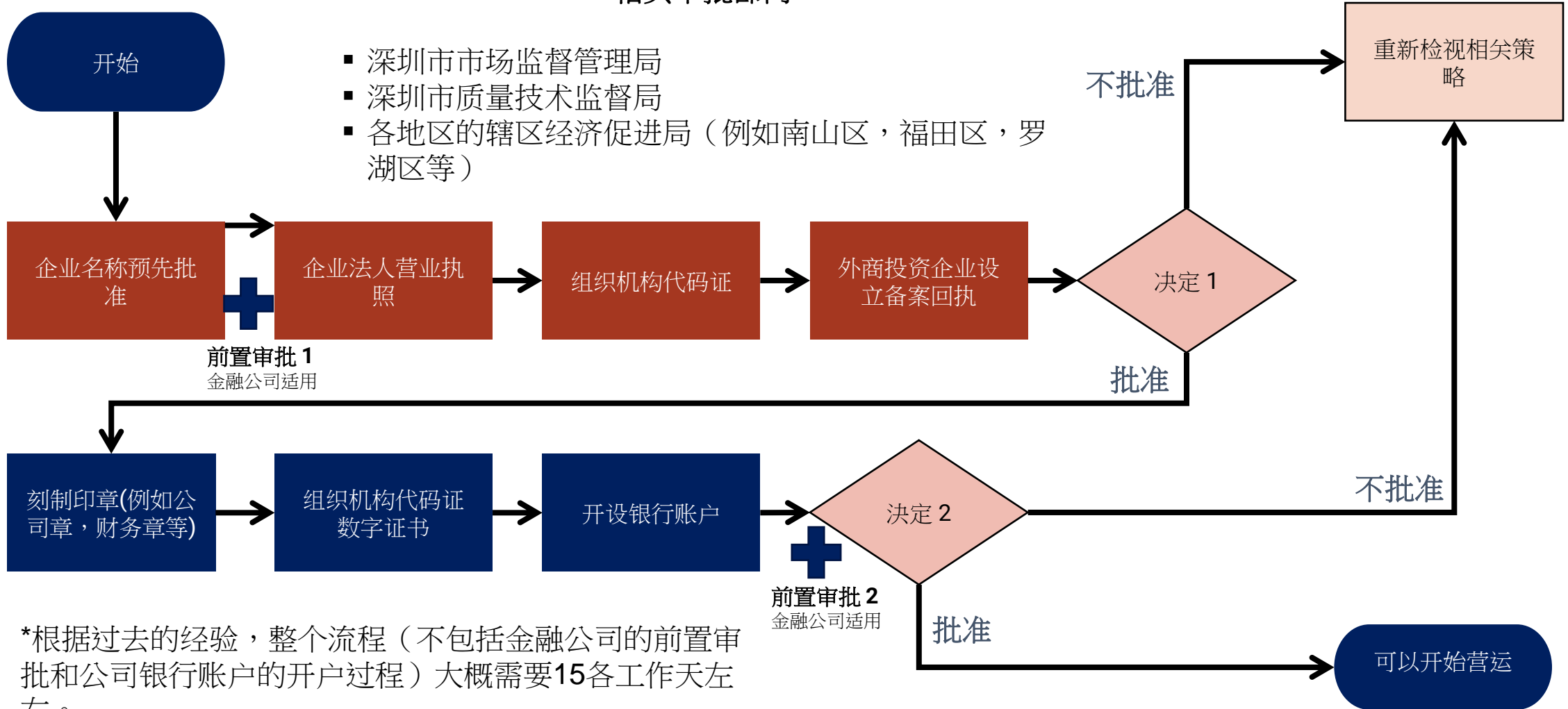
一家在香港的财富管理公司如何在大湾区扩展的策略



在大湾区内地城市设立一家外商独资企业的流程（以深圳为例；假设目前公司没有任何分布）

相关审批部门

- 深圳市市场监督管理局
- 深圳市质量技术监督局
- 各地区的辖区经济促进局（例如南山区，福田区，罗湖区等）



*根据过去的经验，整个流程（不包括金融公司的前置审批和公司银行账户的开户过程）大概需要15各工作天左右。

大湾区理财行业的焦点 – 理财通计划

2019年11月

中国中央人民政府提议大湾区内的理财通计划

2020年5月

人民银行，中国银保监会，中国证券监督管理委员会，国家外汇管理局共同发布了“关于金融业支持粤港澳大湾区的意见”

2020年6月

人民银行和香港金管局共同宣布关于“跨境理财通”的试点计划

2020年10月

个人跨境投资额确定为人民币100万元上限，并只允许低到中等风险的产品销售。

2021年2月

“关于在粤港澳大湾区开展“跨境理财通”业务试点的谅解备忘录”由七个金融监管机构联合发布。具体开通时间暂时未有公布。

我们确定了“理财通”计划的6个关键要素

符合条件的受众

大湾区内的个人居民。

1

分销渠道

目前只限于银行，但是有新闻报道香港金管局成员曾提到过会研究成员是否可以包含保险产品。

2

产品与风险

主要以简单及较低风险（低到中等）的理财产品为主。这可能包括一些固定收益基金或低风险的多元资产基金，但可能会排除大多数股票基金。

3

理财通

汇款

跨境部分的资金流通将是人民币CNY，汇率转换部分将在离岸市场（例如香港澳门）进行。

4

配额制度

一开始，北向和南向计划下的资金流动在每个方向上的配额为1500亿元人民币，个人配额为100万元人民币。

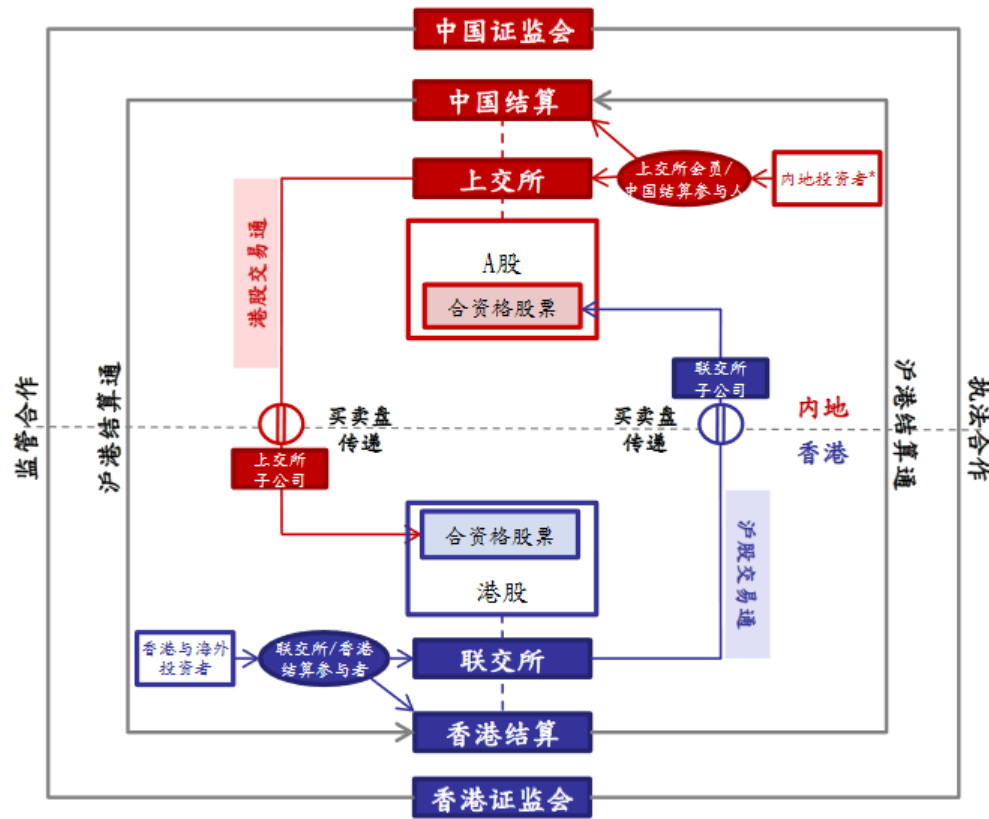
5

闭环资金流

通过绑定指定的投资和汇款账户，汇款将处于闭环状态。

6

沪港通在2014年开通，它与之后的深港通，一般被市场认为是一个成功的互联互通计划

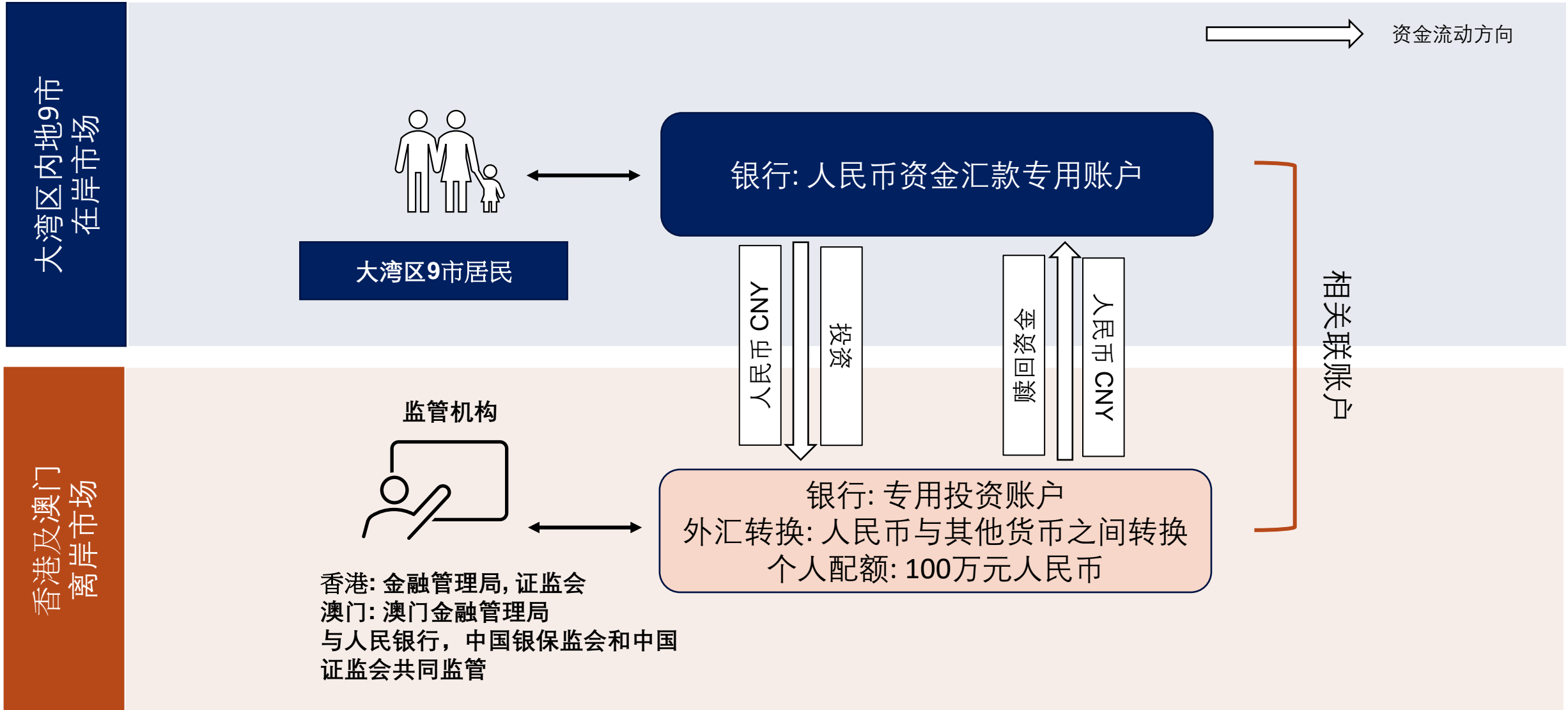


图片来源: 港交所资料文件截图

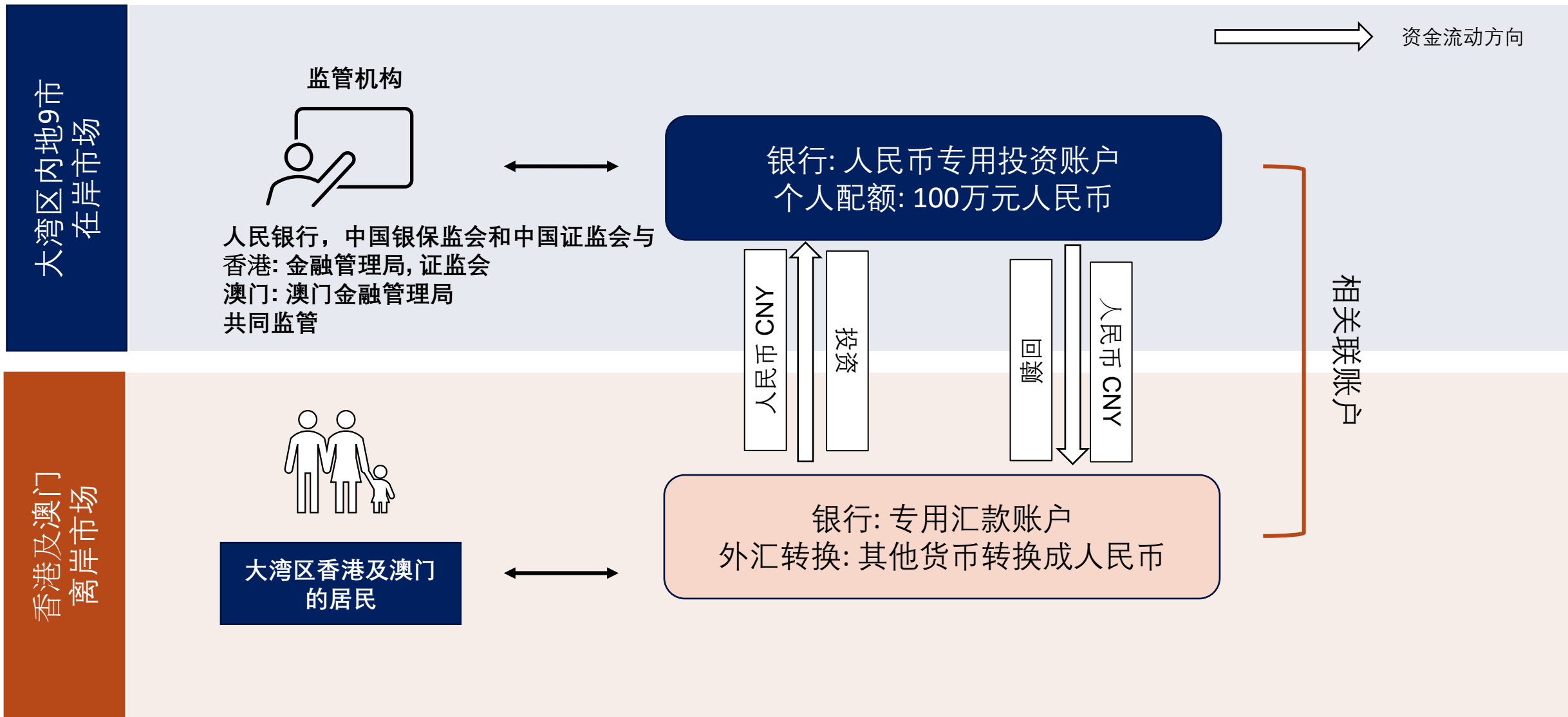
- **有关计划:**通过允许在上海，深圳和香港的证券交易所之间进行股票交易，它将中国内地市场与香港证券交易所连接起来。
- **实施时间:** 2014年
- **监管机构:** 由人民银行，中国证监会，中国结算，香港金管局，香港证监会等联合监管。
- **每日额度:** 2018年5月北向通：人民币520亿；南向通：人民币420亿，自开通以来，每日配额已经大幅扩大。
- **交易平台:** 香港交易所，上海证券交易所，深圳证券交易所。
- **长远性:** 在规模，交易范围和交易市场等方面有扩展的潜力。例如，配额限制在2014年到2018年之间双向增加了4倍。2016年深圳证券交易所也加入了该计划。2016年交易范围扩展，同意增加了ETF。

在香港，该互联互通计划通常倍认为是成功的计划，它是即将到来的“理财通”甚至是更长远的“保险通”的重要模板之一

理财通计划: 大湾区内南向通可行计划-简单插图分析



理财通计划: 大湾区内地北向通可行计划-简单插图分析



通过市场对话我们收集到一些问题，以下是我们分析的可能性答案

	分类	问题	我们对理财通备忘录的分析得出的可能性答案
	开户相关	在哪里开户？	相关联的投资和汇款专用账户可以在银行设立。
	数据安全	投资者的资料如何受保护？	以“业务发生地管理”为原则。中国内地：如果顺利通过，将得到“中华人民共和国个人信息保护法（草案）”的保护；香港受“个人资料（隐私）条例”保护；澳门受“个人资料保护法”保护。
	相关投诉	投诉将如何被处理？	购买及销售过程中产生的投诉，将由当地金融监管机构根据当地法律要求进行处理。三地银行与跨境的合作银行合作的投诉协调以及转介机制将会被设定。
	未来范围	产品范围和配额是否可以扩展？	“备忘录”并没有提到这点，但是香港金管局的总裁曾经提到过渐进式的方案是目前“沪港通”和“深港通”成功的关键，所以理财通范围有可扩展性是完全有可能的。
	准备	金融机构现在可以做什么？	寻求业务团队与法律与合规部门之间的团队合作，以充分了解跨辖区风险和KYC合规需求。设计一种机制来检视相关配额及合规性报告。设计相关的操作流程，以处理“理财通”端到端的流程配合。

以蚂蚁集团最近的IPO个案作为例子去了解将来金融科技公司的监管方向

关于蚂蚁集团

它提供在线支付，交叉销售以及更高端的金融产品销售以及小额贷款服务。自2014年成立以来，蚂蚁金服已被评为全球最具发展潜力的独角兽公司之一，并迅速向东南亚扩张。

蚂蚁集团的首次公开募股

蚂蚁原计划于2020年11月4日在上海和香港交易所同时挂牌进行首次公开募股（IPO）。但是却在上市前两天被叫停。如果该IPO顺利进行，那将成为世界上最大规模的IPO，其估值为370亿美元。

01

04

分析：
蚂蚁集团IPO被叫停

02

03

市场观点

市场上对于有关IPO停止的关键原因的观点包括：1) 其照顾说明书中复杂的公司所有权结构给金融体系带来了风险；2) 对其成为市场垄断的担忧；3) 科技公司从事金融活动的潜在合规漏洞。

蚂蚁集团的行动

尽管IPO是否能重新启动仍不确定，但是蚂蚁金服的首席执行官表示，公司正在制定重组计划并在走合规程序。今年年初有市场消息表示蚂蚁打算成立一家真正的金融控股公司。

金融科技或者是科技金融公司的法规可能会变得更加严格，以使其更接近传统的金融公司法规。加强对小额贷款的监管也是未来的监管方向。

总结: 对该行业的“阴晴圆缺”分析 (SWOT Analysis)

作为对本文的总结，我们对财富管理行业进行了简单高层策略上的“阴晴圆缺”分析，着眼于大湾区背景下的一些关键优势，劣势，机会和威胁。

市场参与者在大湾区进程中的后续步骤取决于他们如何看待以下方面：

- 1) 全球和大湾区为行为带来的机遇和风险；
- 2) 如何将愿景付诸实践，并根据其策略的宽广度和投资金额来计算其风险承受的意愿。

在理财行业的不同持份者如果有兴趣了解我们的服务以及我们如何能帮助你计划并实施你在大湾区的愿景，我们欢迎这些持份者跟我们联系。

“阴晴圆缺”分析：优势与劣势

- 传统财富管理公司积累了良好的传统财富客户基础及数据，这对于理解他们的习惯，偏好及顾客行为等方面是必不可少的。
- 经过全球金融市场起伏波折而仍然行之有效的商业模式。
- 有着可靠并有连贯性的公司治理模式，可以让那些相对谨慎的监管者相信他们有能力应对具挑战的形式。
- 全球网络和合作伙伴关系。
- 有足够强大的资本基础去投资和推出新的转型项目。
- 有一个已建立的成功形象可吸引新的人才进入该行业。



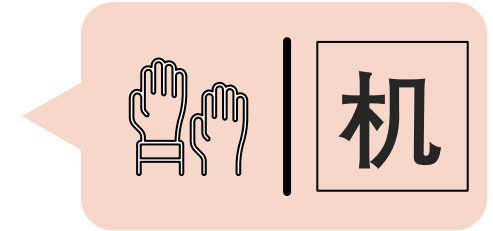
- 受传统财富的客户行为的影响更大，可能会阻碍了对新型财富客户行为的了解。
- 保留并晋升优秀财富管理专业人员的能力常常会被能否制订有效的绩效指标的影响，有效的绩效指标需要在能从长期交流中建立客户信任与能够迅速达成销售目标之间取得平衡。
- 缺乏在中国内地市场的渗透力，尤其是对全球性的财富管理公司来说。例如，广东省2019年私人银行业务的资产管理规模只有同年预测可投资财富市场规模的不足10%。
- 千禧一代不一定会将在财富管理行业工作视为一件“非常酷的事情”。



“阴晴圆缺”分析：机遇与威胁

- 大湾区及“跨境理财通”带来了重要的新渠道和潜在市场，为了解和满足庞大的中国市场需求提供了一个窗口。
- 现代科技（例如，人工智能顾问）带来的新X元素可解决更广泛的财富客户基础，同时使得成本可控。“高盛投资的Marcus Invest”是一个对能否在该领域成功的测试并树立一个榜样。
- 人口老龄化和更长的人均预期寿命意味着财富管理在全球范围内从未像现在这样重要：它已经不再是超级财富者的事情，并且这种对财富管理的需求将会持续一段时间。
- 我们的研究预测，到**2025**年，大湾区人口可投资财富总额将达到**7.2**万亿美元。但是调查数据同时显示，这一庞大的可投资潜力市场中只有很小一部分是由专业机构管理的。这些机构在未来**5**年内可以得益于市场需求与供应间的巨大差距，尤其是对于我们在文章前面确定的**7**个细分市场中的竞争对手而言。

- 需要加快对更广泛更年轻的财富市场的认识。
- 财富科技带来的转型需要被充分理解，概念性的验证项目需要得到高级管理层的支持。
- 很多关键市场参与者似乎都有某种形式的虚拟助手，如何令其可以持续有效并随着时间的推移为整个公司业务带来利润需要相关的管理及追踪。
- 对数字及加密货币及其核心技术：区块链技术的了解。
- 需要了解加密货币及其随着时间的推移如何与客户投资组合中的不同资产类别互相影响。



附录

主要研究方法

自主数据研究: 我们通过已建立的专业网络及人际，与财富管理行业中的不同持份者/参与者进行了近20次的访谈，会议及网络研讨会。

非自主数据研究: 对有关公开数据，信息和新闻的研究整理。在数据来源的广度方面，我们的研究涵盖了来自传统英语国家和中文媒体的新闻和观点。

定量分析:

量化分析相关页中的“可投资财富”不包括非金融资产，这些是用每个大湾区城市的宏观经济数据汇总得出的每年年底累计数字。我们报告中的可投资财富并未经过针对特定消费群体的校准，而是对整个地区非实物财富的估算。这种处理手法与我们的观点一致：即财富管理可以是一个不同消费层次群体的话题。

由于来自大湾区内不同城市的数据有所不同，计算方法可能会不尽相同。在估算过程中我们已经参考过的数据包括但不限于历史国民生产总值，国民总收入，个人消费额度，净资产值以及保留和积累财富的能力。我们亦对预测做了相关假设，这些假设考虑过新冠肺炎和政策支持的影响，也考虑了历史记录。

其他参考文章(除各页面已提到的参考外)

参考文章

- 1 Wealth Management | Global – After the Storm, by Morgan Stanley and Oliver Wyman
- 2 2020年香港私人财富管理报告-由香港证监会和KPMG联合发布
- 3 中国私人银行发展报告2020 –由中国银行协会和清华大学五道口金融学院联合发布
- 4 全球数字财富管理报告 2019-2020–由波士顿咨询和陆金所联合发布
- 5 香港：成立家族办公室的理想地（2021年）-由香港财经及库务局，香港金融发展局，香港金融管理局及香港投资推广署联系发布
- 6 胡润财富报告2019

主要英文字母缩写

金融监管机构缩写	全名
AMCM (Macao)	Monetary Authority of Macao
CBIRC (China Mainland)	China Banking and Insurance Regulatory Commission
CSRC (China Mainland)	China Securities Regulatory Commission
HKMA (Hong Kong)	Hong Kong Monetary Authority
PBOC (China Mainland)	People's Bank of China
SAFE (China Mainland)	State Administration for Foreign Exchange
SFC (Hong Kong)	Securities and Futures Commission

其他缩写	全名
GBA	Greater Bay Area
WMC	Wealth Management Connect
WM	Wealth Management
HNWI	High-Net-Worth-Individual
UHNWI	Ultra-High-Net-Worth-Individual
ETFs	Exchange Traded Funds
AuM	Asset Under Management

声明

1. 本文是代表作者意见的独立咨询报告（以下简称“报告”），是由BTT咨询有限公司（我们）进行的专业研究产品，没有任何第三方的赞助。
2. 该报告并非旨在提供投资建议，也不构成法律，估值，税收或咨询建议。该报告不是对所讨论的行业，产品或的确的表现或未来潜力的声明，仅作为信息提供给现有潜在客户。对本报告的意见和发现感兴趣的任何一方或潜在客户，应直接与我们联系以获取针对您公司的建议或解决方案。
3. 我们的主要采访是通过已建立的专业网络进行的，而我们的非自主研究则主要基于来自公开信息的搜索分析。
4. 我们的财务模型基于大湾区内每个城市的人口普查和统计原始数据的报告，在预测中我们做出了自己认为合理专业的假设。任何前瞻性陈述或预测都涉及已知和未知的风险和不确定因素，这可能会导致该行业或地区未来的实际结果或前景与预测有重大出入。
5. 您有责任对本出版物中包含的所有信息进行独立的评估，并应在采取任何行动之前通过参考和获取独立建议来验证这些信息。BTT Consulting Ltd. 对任何一方基于本报告采取的任何行动或未采取任何行动不承担任何责任。
6. 计算得出的数字可能会四舍五入，并采用了汇率转换。
7. 该报告适用于熟悉金融常用语并具有一定相关知识的公司客户。
8. 主题报告中包含的信息和新闻是截至2021年2月的最新信息。
9. 我们相信，我们在整个报告中适用部分充分引用并列名相关第三方出处，但是在极罕有的情况下如果您有任何疑问，请通过电邮：contact@btt-consulting.com 跟我们联系。
10. 版权由BTT Consulting Ltd 所有. 公司在香港特别行政区注册.
11. 本报告仅供接收者使用, 未经BTT Consulting Ltd的书面授权，不得全部或部分复制，分发或传播。

关于我们(1/2)

BTT Consulting于2020年5月正式启动并开始营业。我们相信传统的管理咨询和解决方案咨询，但是我们也通过运用现代方法，与我们的客户，潜在客户以及更广泛的商业社区互动。我们专注于金融服务咨询，目前我们分配了大量时间于分析大湾区计划。

戰略. 分析. 執行.

關於我們

BTT Consulting是一家在香港註冊成立，服務於本地和國際金融客戶的管理諮詢公司。

我們是一個由志同道合、經驗豐富的管理顧問和行業專家組成的團隊。我們的團隊分佈於全球，可根據客戶需求組成一個有凝聚力的項目執行團隊。

我們提供兩種主要的項目合作模式：獨立諮詢和客戶項目資源借調服務。

我們的願景

BTT Consulting提供從戰略制定到項目實施的一站式管理諮詢解決方案。

我們善于幫助客戶處理大型複雜的項目計劃，讓客戶的內部員工可專注於日常非項目職能。

我們提供給客戶可信，有洞察力，落地，具有獨立性的管理諮詢服務。

图片来源: 截图来源于BTT Consulting官方网页

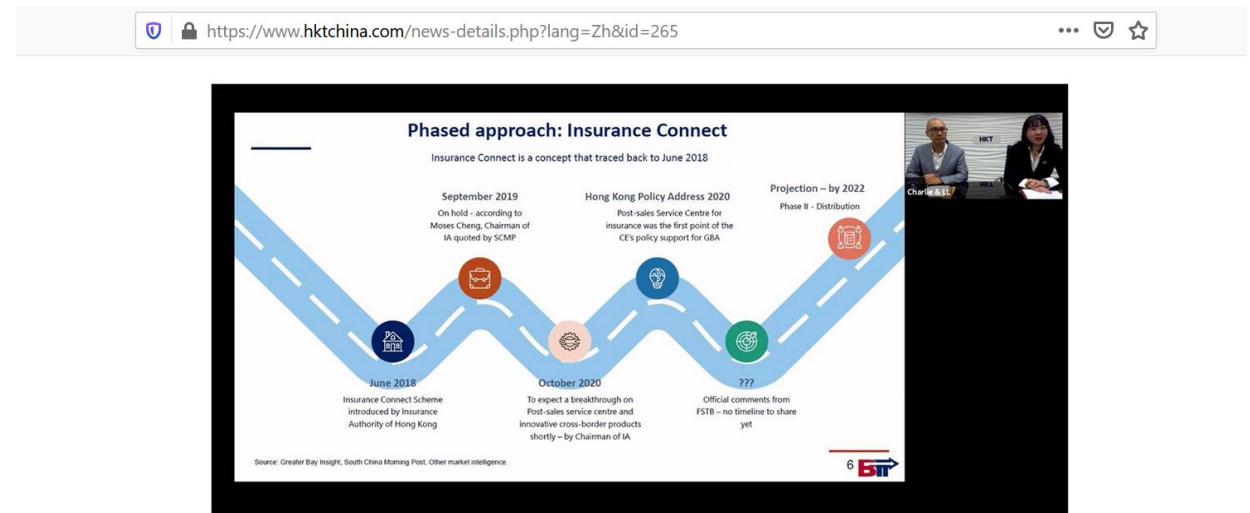
服務

- 市場進入和增長策略
- 流程再造设计
- 目標運營模式設計
- 數據分析解決方案
- 建立項目預算計劃
- 項目實施
- 項目群組管理

关于我们(2/2)

我们是早期倡导大湾区金融领域机会的咨询公司之一。2020年7月，我们发表了咨询刊物，文中讨论了大湾区和中国内地其他地区可为离岸保险公司带来的机遇。我们一直积极参与大湾区金融行业主题相关的活动，会议和网络研讨会。

我们目前是香港总商会（HKGCC）和香港英国商会的成员。在2020年，我们曾在香港总商会和香港电讯企业解决方案的活动中担任演讲嘉宾，主题主要围绕大湾区金融服务。我们会继续致力于相关主题的讨论。



(BTT 咨询有限公司创始人兼董事Liangliang Graham阐释“保险通”精彩直播瞬间)

接下来，BTT 咨询有限公司创始人兼董事Liangliang Graham针对最新发布的香港施政报告，表态将支持香港保险业在CEPA框架下在大湾区内地城市设立售后服务中心，为持有香港保单的港澳和内地居民提供咨询、理赔、续保等全方位支援，可见未来大湾区保险业业务将建立双循环的生态圈。此外，即将发布的“保险通”政策，亦将推进跨区域的保险服务，实现大湾区内保险要素的流动。辅以香港电讯的一站式ICT服务方案，必将简化协作，降低运营成本，在数字化转型时代提升保险企业竞争力。

图片来源: 截图来源于香港总商会杂志The Bulletin, 2020年10月 | 香港电讯官方网页

联系我们:

网页: www.btt-consulting.com

手机: + 852 9713 4339

工作地点: 香港特别行政区, 中环渣打道3A, 会所大厦9楼

电邮: contact@btt-consulting.com

公司领英账户: BTT Consulting Limited

<https://www.linkedin.com/company/btt-consulting-limited/>





SCAN ME

BTT CONSULTING LTD.