

前瞻大灣區:財富管理

大灣區機遇系列

原報告日期:28/02/2021

更新觀察和注日期: 29/04/2021

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



01.

前言

Page 4 - 5

03.

相關的市場持份者分析

Page 14 - 24

05.

市場競爭者的典型案例及其策略分析

Page 33 - 41

07.

財富管理客戶人物形象（與國際金融中心及灣區主要城市人物面談所得）

Page 51 - 56

09.

結語:財富管理行業在灣區的“陰晴圓缺”

Page 70 - 72

02.

財富管理,鳥瞰灣區

Page 6 -13

04.

財富管理行業的轉折點

Page 25 - 32

06.

財富市場的定性及定量分析

Page 42 - 50

08.

監管一覽及最新“財富通”項目分析

Page 57 - 69

10.

附錄

Page 73 - 81

原報告的新聞是截止到2021年2月的新聞發布撰寫的。以下是截至2021年4月29日的更新觀察和注：

1. 由香港英國商會主辦的**GBA**峰會將於2021年6月17日舉行.
2. “理財通”至今尚未啟動，官方消息稱啟動日期將取決於內地與香港之間邊界的開放時間.
3. **Coinbase**自2021年4月14日起正式上市.
4. 特斯拉正式將比特幣列為一種可接受的付款方式.
5. 有人引用貝萊德（**BlackRock**）首席執行官的話說：“我不認為我們應該考慮將**Crypto**作為貨幣的替代品，我對它作為一種資產類別感到著迷”
6. “高盛的**Marcus Invest**”已於2021年3月在美國市場成功推出.
7. **Vanguard**於2021年3月決定撤回在上海申請基金牌照的計劃,但保留了與螞蟻集團的合資企業.由於監管要求,該合資企業的未來方向將需要根據**Ant**最近的監管要求重組進行評估.
8. 中國人民銀行已於4月要求螞蟻集團成立金融控股公司,並進行其他監管調整.
9. 匯豐銀行在四月證實,四名高級銀行家將從倫敦遷往香港.

儘管2020年受全球疫情及地緣政治局勢緊張的影響，但大灣區政策仍進展迅速。有見於此，我們發布了BTT Consulting“大灣區機遇系列”的第二份諮詢報告。於2020年7月發布的第一份諮詢報告側重於保險公司在**大灣區**的機會。受到備受歡迎並可望進一步開放中國內地市場的“理財通”(WMC)計劃消息啟發，此份諮詢報告聚焦財富管理行業。看到現行的“滬股通”和“深港通”計劃的成功落成，管理及擴大，“理財通”計劃作為支持大灣區金融政策的一部分，我們有理由對其持有樂觀態度。

傳統上，財富管理通常被視為管理一些富裕人群，例如高淨值人士財富的行業，但由於數碼平台的出現以及更多人開始習慣於使用手機銀行，財富管理行業的目標客戶可以更加廣闊。因此，本文旨在涵蓋更廣泛的目標受眾（包括大眾富裕人群）。我們的定量預測通過分析和預測城市層面的宏觀經濟數據，以每個大灣區(GBA)內轄區的可投資資產(金融資產)來衡量財富。

本文將深入地介紹財富管理市場中的參與者（供應方）和消費者（需求方），以及科技如何將現代新元素帶入傳統財富管理行業。還包括一些對大型和小型市場參與者的深入案例研究，以分析他們在以下方面的策略：1）一般的財富管理，和/或2）如何參與GBA提供的機會。

此外,本文有比較大一部分講述**GBA**內金融機構的監管環境. 特別是鑑於**WMC**剛剛發布的“諒解備忘錄”(由3個**GBA**轄區的七個監管機構共同簽署),我們也根據收集到的最新信息就**WMC**的可能營運模式分享了我們的觀點.

在本文的起草過程中,我們通過訪談,網絡研討會和會議與財富管理行業生態系統中的近二十個不同利益相關者進行了交談. 我們認為商界對**GBA**確實有很大的業務興趣. 香港總商會最近舉辦了一系列討論**GBA**的機遇的活動和網絡研討會,而香港英國商會正在組織2021年6月的**GBA**峰會。

持懷疑態度的觀點往往集中在大灣區涵蓋了三個司法管轄區的法規複雜性以及數據保護合規性上,然而,以2020年在大灣區發展規劃上的進展來看,迄今為止的政策制訂似乎並未讓這些挑戰成為**GBA**金融監管部門發展計劃的障礙. 因此,我們非常期待看到**GBA**計劃在未來幾個月,幾年中將如何發展.

本文適合企業高層管理人員,企業策略負責人,投資者以及對了解大灣區以及財富管理行業的一些新趨勢和新策略感興趣的其他人士.

如果您有興趣討論本文的內容或進一步深入研究某些特定領域,以幫助制定貴公司的**GBA**策略和執行計劃,我們非常歡迎潛在的客戶和業界與我們聯繫.

財富管理， 鳥瞰大灣區

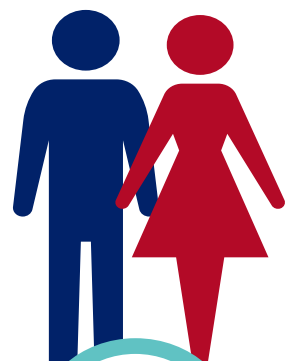
財富管理傳統上定義為對高淨值或超高淨值人士提供的產品及相關服務。這些人士通常有超過**100**百萬美金淨值的可投資資產。

然而在技術進步的現代社會中，目標受眾不再是狹義的。在全球範圍內，傳統的財富管理提供者正在降低投資者參與財富管理產品和服務的門檻。

在中國大陸，財富管理的概念可能會有所不同，因為它通常被稱為為大眾富裕及以上客戶提供的產品和服務。

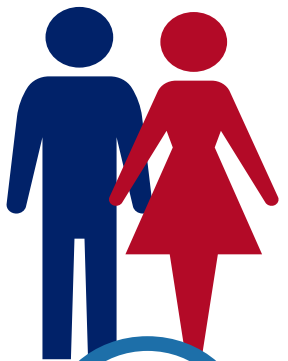
為了更準確地反映大灣區財富管理的潛在市場規模，在本文中，我們將目標市場定義為可投資資產淨值為**10**萬美元或以上的市場。本節旨在提供對大灣區財富管理的必要要素及其迄今為止的政策制定的理解。

財富管理的目標人群傳統上相對小眾



100萬美金+
可投資資產

高淨值
人士



3000萬美金+
可投資資產

超高淨
值人士



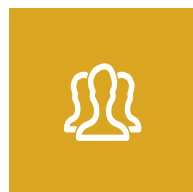
傳統上, 財富管理是為以下客戶群增長財富而設定的一系列服務及產品:

- 高淨值人士 – 擁有超過100萬美金的可投資資產
- 超高淨值人士 – 擁有超過3000萬美金可投資資產



為這些客戶群提供的系列服務包括:

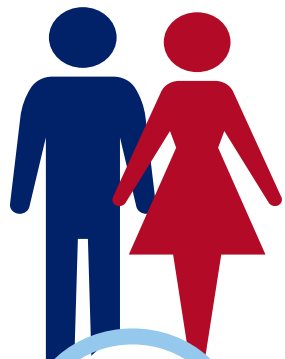
- 投資管理
- 遺產及稅收籌劃
- 會計服務
- 退休計劃
- 法律相關指引
- 非金融相關諮詢, 例如慈善事業



財富管理專業人士:

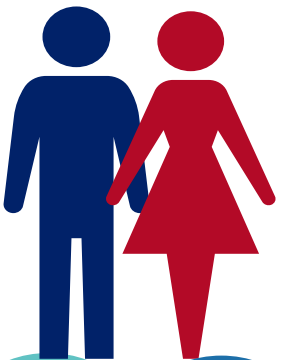
由於財富管理需要人際關係以及接受嚴格監管, 通常財富管理行業需要一群專業人士 (例如客戶經理, 合規, 產品開發, IT及風險管理等) 參與.

本文中,財富管理定義為更廣闊的客戶群,包括大眾富裕人群



可投資資產
在10萬到100萬美
金之間

大眾富
裕人士



可投資資產
100萬美金+
可投資資產3000萬美
金+

高淨值
人士

超高淨
值人士



本文中,我們將財富管理定義為以下人群提供的產品及服務:

- **大眾富裕人士**, 可投資淨資產在10萬到100萬美金之間的個人,以及
- **高淨值人士** 和 **超高淨值人士**, 如前文所定義



更加廣闊定義的財富管理概念能讓我們更好地探討大灣區的相關機遇,基於以下兩大原因:

- 中產階層的崛起; 在中國內地擁有600萬人民幣以上可投資資產人群數目上, 大灣區擁有四個排前十的城市
- 新的大灣區理財通項目允許高達100萬元人民幣的個人跨境投資額. 此項目目前只允許低至中等風險的產品. 鑒於100萬元人民幣的個人投資額度, 大眾富裕人士可能是理財通的重要客戶群.

大灣區坐落於中國的南部,在2019年擁有1.7萬億美金的生產總值

城市	生產總值 (10億美金)	人口數目 (百萬)	被使用的外國直接投資 (10億美金)
香港	365.7	7.5	104.23
澳門	53.86	0.68	3.333
廣州	342.52	15.31	7.143
深圳	390.33	13.44	7.809
佛山	155.85	8.16	0.741
東莞	137.46	8.46	1.276
惠州	60.56	4.88	0.931
中山	44.95	3.38	0.552
江門	45.61	4.63	0.823
珠海	49.81	2.02	2.424
肇慶	32.6	4.19	0.136
大灣區	1,679.26	72.65	129.36

相對比世界上其他成熟的灣區, 大灣區一些顯著的不同是裡面同時兼存了多種監管, 法律和金融體系

宏觀經濟指標

灣區 (2019)	生產總值 (10億美金)	人口 (百萬)	實際增長總值增長率
大灣區	1,679.30	72.65	4.4
舊金山灣區	946.63	7.75	6.83
紐約都市圈	1,772.33	19.3	1.63
東京灣區	1,976.84	44.28	2.74

營商環境

灣區	法律系統	金融系統
大灣區	香港澳門和灣區內地城市部分處在三個獨立的司法管轄區	有港元, 澳幣以及人民幣三種貨幣; 同時在“一國兩制”的原則下, 澳門和香港處於資本主義經濟制度.
舊金山灣區	聯邦法和各州州法並存	聯邦政府與各州政府監管
紐約都市圈	聯邦法和各州州法並存	聯邦政府與各州政府監管
東京灣區	民法與普通法相結合	主要由金融服務局監管

一些已建立的指標和研究報告可以用來參考對大灣區營商的信心和表現

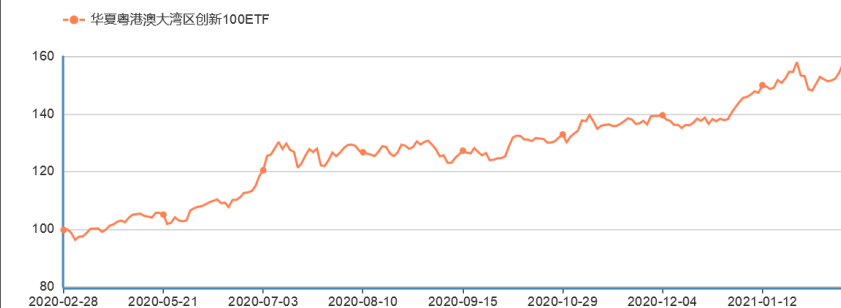
1m 3m 6m YTD 1y 3y 5y



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.

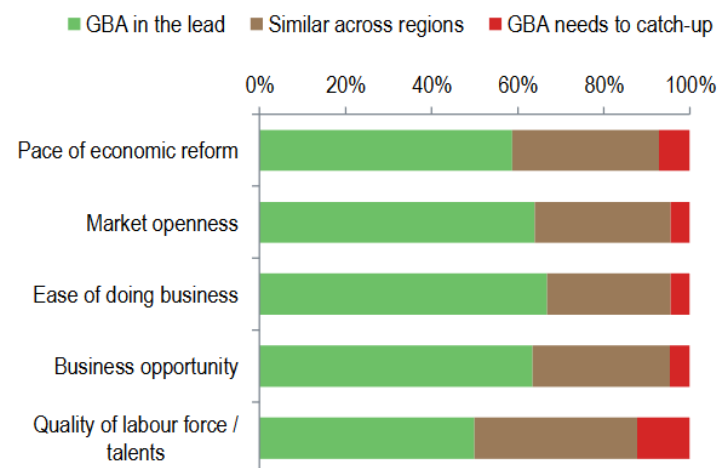
恒生滬深港通大灣區指數系列 (市場指數), 從2018年10月開始報告 – 由恆生指數提供

每百元淨值波動 基金累計淨值走勢



華夏大灣區創新100基金, 從2020年2月開始報告 – 由華夏基金提供

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

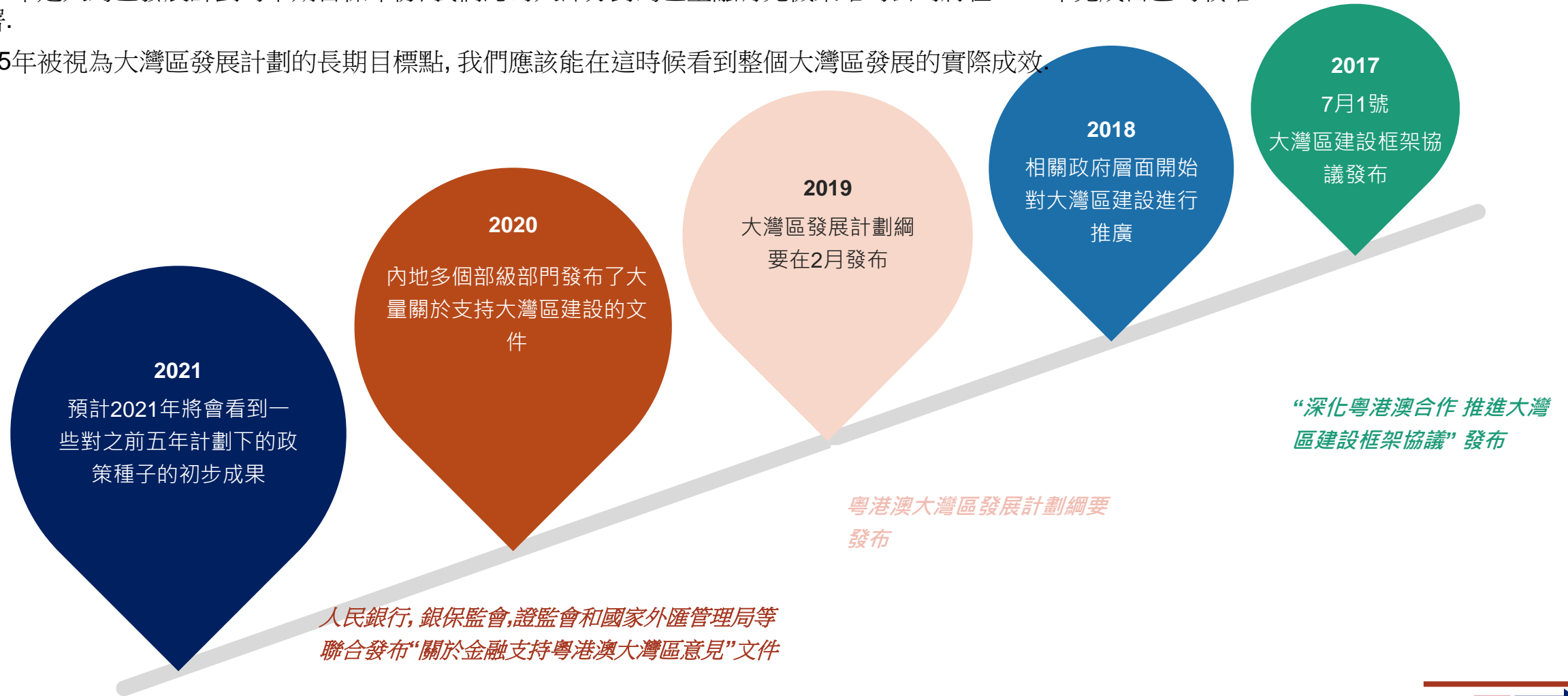


* Yangtze River Delta, Beijing-Tianjin-Hebei, Chengdu-Chongqing; Source: HKTDC, Standard Chartered Research

渣打大灣區營商景氣指數, 從2020年7月開始報告 – 由渣打銀行和香港貿易發展局聯合發布

儘管受到全球疫情的影響, 大灣區目前為止最突出的進展集中在2020年

- 我們相信在2020年,很多在大灣區金融領域的種子已經被計劃好. 一些私人企業也把握住了這些先機, 相信2021年會有更多的例子, 因為更多關於理財通以及保險通的消息可能會發布.
- 2022年是大灣區發展計劃的中期目標年份, 我們認為大部分對灣區金融有先機策略的公司將在2022年完成自己的戰略部署.
- 2035年被視為大灣區發展計劃的長期目標點, 我們應該能在這時候看到整個大灣區發展的實際成效.



2021年值得關注的大灣區政策和監管的五個方面

理財通

理財通能讓理財產品在大灣區內流通。市場消息認為這將在2021年第一季度開始,初期產品將是較低風險的產品並在配額系統下進行。

保險通(售後服務中心)

市場期待保險通可以最終達到其他互聯互通項目的目標,但是以分階段形式進行。目前為止,官方並沒有為其制定時間計劃表。

家庭辦公室

香港證監會2020年1月發布首份申領牌照指引,到同年11月份,已經有將近50個家族辦公室在香港設立。這是一個香港政府高級官員提及多次的話題,我們預期2021年會有更多發展

數字人民幣

中國內地在深圳和蘇州分別試行了兩次數字人民幣實驗,涉及人民幣三千萬元以及10萬人口,加上香港作為全球人民幣第一離岸中心的位置,大灣區在數字人民幣方面將有明亮的前景。

綠色金融

綠色金融是香港特首林鄭月娥在香港2020年施政報告提到其中一個施政重點。這也跟中國國家主席習近平在聯合國大會提到的在2060年達到碳中和的承諾相配合。

相關的市場持 份者的分析

財富管理通常指的是提供給個人客戶的產品和服務,但是市場參與者代表著各種不同的金融公司,包括那些專注於為機構客戶提供服務的公司.

在這一章節,我們確定了七類我們相信在財富管理行業扮演角色的金融機構. 每一類金融機構有不同的客戶接觸度,提供不同範疇的理財產品或服務並有不同的客戶入場標準.

他們的分銷模式及收費模式也不相同. 傳統上行業的收費是一個相對不透明的部分,但隨著人工智能顧問及手機理財的出現,收費模式正向更透明的方向發展.

隨著中國內地逐步向世界開放其金融市場,大灣區可以扮演主要橋樑作用以連結世界與中國內地. 我們相信所有提到的七類市場參與者都能透過制定全面及持續的策略,配以精準並可實施的項目計劃等方式,在大灣區平台上找到自己的角色定位.

可能對GBA的財富管理行業起關鍵作用的市場參與者簡介 (1/5)



1 資產管理公司

設計並管理跨資產類別的投資產品，為分銷商以及最終的財富管理客戶提供各種選擇。他們通常不直接參與理財產品的分銷。

2 家族辦公室

為單個或多個超高淨值家庭提供一站式的財富管理服務。

3 銀行

除了一般商業和零售銀行也包括了私人和投資銀行。利用現有客戶關係銷售理財產品。對私人銀行來說，他們提供稅務，遺產債務及其策略等一系列服務。

4 保險公司

提供與健康和財富相關的保護類理財產品。

可能對GBA的財富管理行業起關鍵作用的市場參與者簡介 (2/5)



5

獨立財富管理公司

在其投資組合下提供投資產品和服務,其範圍通常小於如私人銀行提供的一系列完整的財富管理服務。

6

經紀公司

在其產品組合下提供投資產品. 通常不為客戶提供財務目標管理等的服務。

7

養老金公司

在資本市場投資,用以支付企業員工退休後薪水的機構投資者。

可能對GBA的財富管理行業起關鍵作用的市場參與者簡介 (3/5)

	主要參與者	例子	客戶接觸程度	財富管理產品和服務的範圍	客戶入場標準
1	資產管理公司	<p><u>PIMCO(品浩)</u></p> <p>管理投資並開發涵蓋所有資產類別,策略和投資工具的解決方案</p>	<p>低</p> <p>通常不直接跟個人客戶接觸</p>	<p>中</p> <p>提供多種投資產品,但不提供與財富無關的服務(例如稅務籌劃)</p>	<p>低</p> <p>股票市場中可以買到ETF基金產品</p>
2	家族辦公室	<p><u>Raffles Family Office (萬方家族辦公室)</u></p> <p>提供家族治理,投資治理和運營治理等服務</p>	<p>高</p> <p>需要深入了解家族目標及其內部關係</p>	<p>高</p> <p>完整的產品包括非常規投資(例如收藏品等)</p>	<p>高</p> <p>一般為超高淨值人士</p>

可能對GBA的財富管理行業起關鍵作用的市場參與者簡介 (4/5)

	主要參與者	例子	客戶接觸程度	財富管理產品和服務的範圍	客戶入場標準
3	銀行	<p>星展銀行</p> <p>為擁有可投資資產達到13萬,100萬和300萬美金的個人提供不同等級的財富管理服務</p>	<p>低到中</p> <p>一般大眾銀行</p> <p>高</p> <p>私人銀行及投資銀行</p>	<p>低到中</p> <p>一般大眾銀行</p> <p>高</p> <p>私人銀行及投資銀行</p>	<p>低到中</p> <p>一般大眾銀行</p> <p>高</p> <p>私人銀行及投資銀行</p>
4	保險公司	<p>Chubb (安達人壽)</p> <p>提供有終身保險,遺產規劃和年金等特色的儲蓄型保險</p>	<p>高</p> <p>在銷售過程中接觸</p> <p>低</p> <p>售後接觸</p>	<p>低</p> <p>專注於儲蓄,財富分配以及遺產規劃</p>	<p>低</p> <p>可自定受保額度範圍</p>
5	獨立財富管理公司	<p>St James's Place Wealth Management</p> <p>提供財務,投資以及稅務規劃建議</p>	<p>高</p> <p>根據客戶度身定製</p>	<p>高</p> <p>從較簡單的房貸,保險類產品到長期的財務規劃</p>	<p>中</p> <p>一般只面向高淨值人士</p>

可能對GBA的財富管理行業起關鍵作用的市場參與者簡介 (5/5)

主要參與者	例子	客戶接觸程度	財富管理產品和服務的範圍	客戶入場標準
6 經紀公司	中信證券經紀(香港) 提供證券和期貨交易, 保證金融資, 投資諮詢, 保管人和代理人服務	根據對象不同 一些交易可以線上進行; 一些需要通過經紀人	中 通常包括證券交易, 保證金融資和保管人服務等等	低 標準產品可提供給任何有戶口的客戶
7 養老金公司	香港強制性公積金 基於就業的強制性的, 由私人管理的完全由供款人提供資金的計劃	低 通常由指定機構根據僱員的意願進行管理	低 每個公司有不同的指定方案	低 被僱用

在7種市場參與者中,家族辦公室是一個較新的領域,香港正在推行該領域

由消費者需求主導

- 2019年,香港的超高淨值人士密度為每一百萬人中有1364人,位列全球之首.
- 全港人口中有8.4%擁有港幣一千萬元或以上的可投資淨資產.
- 香港證監會於2020年1月發出第一份有關家族辦公室申領牌照的指引.
- 截至2020年11月,有近50個家族辦公室在香港成立.

財富的增長及其管理



8.4%

2020年5月, 8.4%的香港人口擁有可投資淨資產港幣一千萬元以上.



c.50

截至2020年11月,有近50個家族辦公室在香港成立.

連通更廣闊的市場

19,200+ >20%

截至2020年在大灣區內的超高淨值家庭有超過一萬九千二百個...

... 占整個大中華地區超過20%的超高淨值家庭總數.

不斷發展的科技

- 關於慈善理念的倡議
- 改進數字財富管理服務
- 有效獲得各種投資機會
- 大量被管理資產帶有的固有潛力以及高端非常規投資日益普及

主要分銷模式的總結

	點對點直接到客戶	通過合作模式	白標產品
渠道	<ul style="list-style-type: none"> ● 電話銷售 ● 分行網絡 ● 公司自有數碼平台 ● 人工智能顧問 	<ul style="list-style-type: none"> ● 社交媒體 ● 科技型公司 	<ul style="list-style-type: none"> ● 外判型產品
例子	<ul style="list-style-type: none"> ● Marcus by Goldman Sachs ● 香港中銀的“智.未來” 	<ul style="list-style-type: none"> ● Vanguard 与蚂蚁集团的战略合作 ● 通過微信向客戶推薦產品以及溝通 	<ul style="list-style-type: none"> ● Interactive Brokers 提供“White Branding” (白標)功能
通常適用於	<ul style="list-style-type: none"> ● 銀行 (例如私人,投資,零售銀行) ● 保險公司 	<ul style="list-style-type: none"> ● 資產管理公司 ● 銀行 ● 保險公司 	<ul style="list-style-type: none"> ● 資產管理公司

由於潛在的競爭帶給財富管理行業的機遇與風險

在過去的十年中,由於全球聯繫的增強,數字化的快速發展以及信息的自由流通,許多行業的商業模式被徹底挑戰甚至破壞. 因此可以合理地預期, 財富管理做為一個行業將被那些希望進入這個萬億美元市場並找到立足點的市場新進入者所打亂.

綜合我們研究過的資料以及對該話題的認識, 我們相信以下因素是傳統財富管理行業模式容易被打亂的原因:



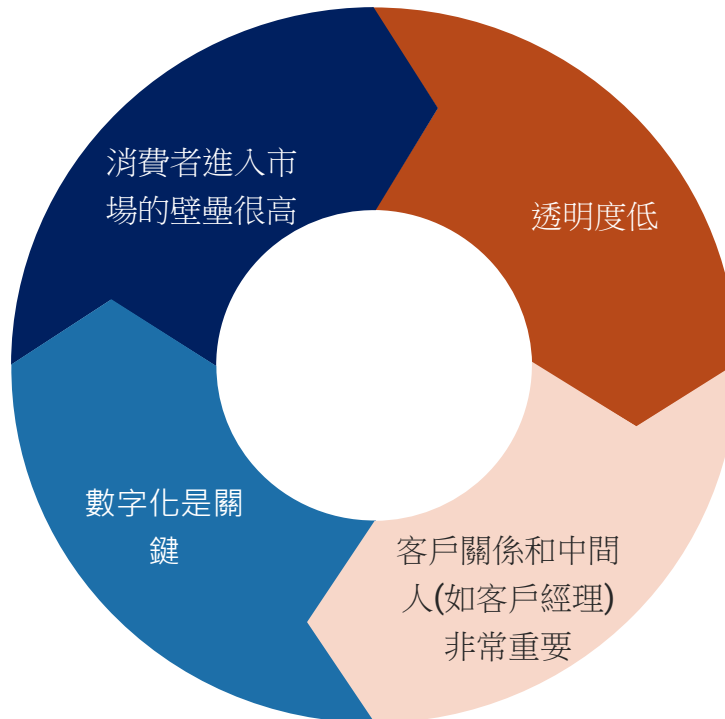
消費者進入市場的壁壘很高

傳統的財富管理服務通常只提供給個人可投資資產達到一百萬美金以上的高淨值人士



數字化是關鍵

滿足財富管理行業的法規要求會占用相關企業的大量資源. 創新的數字解決方案可以幫助釋放資源以提供更好的客戶體驗.



透明度低

潛在客戶較難實現對不同市場競爭者的服務收費, 服務素質及收入預期的比較, 因為這些信息通常只會提供給現有客戶.




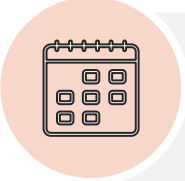

客戶關係和中間人(如客戶經理)非常重要

財富管理客戶經理(RM)需要具備多種技能, 此外,還需要有具備中後台職能的人才來維持財富管理業務運行.

具有行業顛覆性的財富管理新進入者的特點

近年來,行業上出現了有行業顛覆性的新市場進入者,以提供與傳統競爭者不一樣的客戶主張和體驗. 他們主要的不同點可以分為以下三類:

- **去中介:** 減少支撐財富管理業務所需要的人才資源和相關成本,並把相關成本的節省用於減少諮詢收費並把更多的投資收益直接反饋到客戶身上.
- **財富管理作為一種增值業務:** 這種模式通常適用於一個已經有巨大客戶基礎的公司作為新的市場進入者. 財富管理只是作為一種增值業務提供給已經在經常使用公司平台的客戶.
- **降低准入標準:** 這些行業顛覆者通常設置更低的准入要求,把一般只提供給高淨值和超高淨值人士的投資產品及服務推廣到大眾富裕人群.

	例子	主要價值主張	客戶群
 去中介	Aqumon	在數字平台上進行投資管理;由人工智能和算法管理的投資組合可大幅降低所需的人力資源成本,從而降低諮詢費用.	大眾富裕人群 對精通用數碼方式管理投資收入的人群
 把財富管理作為一種增值業務	Ant Group	為已經日常使用該平台的現有客戶提供易於訪問的財富管理產品. 鑑於用戶已經習慣使用平台,其使用和訪問將極其簡便.	普通大眾 對日常習慣使用現有平台生態系統的人群
 降低准入標準	Altive	將提供給高淨值人士的機構投資產品的最低投資門檻從傳統的一千萬美金降到至十三萬美金	高淨值人士 追求更多投資選擇和低收費的人群

‘財富管理作為增值業務’的演示: 作為亞馬遜生態系統功能的Prime視像如何成為娛樂領域的佼佼者

以下案例演示一個擁有大量客戶的平台公司(亞馬遜)如何能夠通過平台生態系統的增值業務進入一個非核心業務(娛樂). 其他類似的擁有大量客戶基礎的平台公司可以參考此例, 把財富管理作為其生態系統的一個增值業務進入財富管理行業.

4 - Prime視像在娛樂領域成為佼佼者, 儘管它只是亞馬遜生態系統裡面的一個增值業務功能

據報道, 亞馬遜Prime視像在2020年有1.5億全球會員, 僅次於Netflix的1.9億會員, 並遙遙領先迪斯尼+的7千3百萬會員數目

3 - Prime視像作為Prime會員的一個增值業務功能

免費的Prime視像作為一個娛樂功能提供給付費的Prime會員, 進一步增加其忠誠度以及對客戶的了解

2 - 推動Prime會員以增加客戶對商店的忠誠度

參加Prime會員後可以迅速履行並無限使用, 從而提高客戶的忠誠度

1 - 鞏固核心電子商務業務

成為客戶搜索並購買最低價格商品的商店



財富管理行業 正處於轉折點

財富管理是一個不能獨立於其更廣泛的生態系統的行業.尤其是,該行業正面臨著數字化發展帶來的巨大挑戰(以及相關機遇).

在一個有前瞻性的行業裏面,進步不能僅僅靠一些能及早感覺到趨勢和機遇的先行領導者,也需要依賴那些能夠很好地跟策略團隊合作並把建議轉化成可執行計劃並說服領導者的人.

在這一章節,我們分享了對於三個主要推動力的觀點,我們認為這三種推動力正使財富管理行業處於轉折點:

1. 新冠病毒的大流行加劇了全球金融市場的變化.
2. 全球數字貨幣/虛擬貨幣增長的趨勢.
3. 新冠病毒的大流行加速了數字化的進程.

我們觀察到三種推動力導致財富管理這個傳統行業處於轉折點 (1/7)

1. 新冠病毒的大流行加劇了全球金融市場的變化

在2008年到2021年之間, 美國聯邦儲備的總資產增長了8倍, 同時其國庫券收益率卻相對地反增長到了2020年底低於1%的收益率, 相對比其2008年接近4%的收益率.

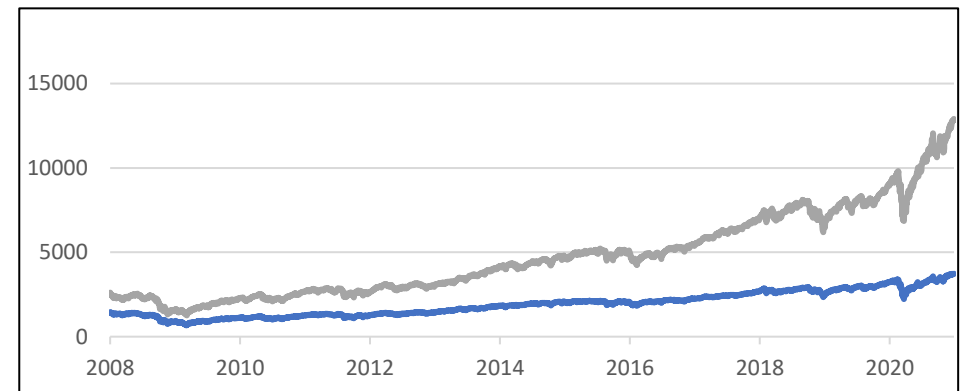
同時, 由於資本市場的充足, 股票市場於同期達到了新高. 標準普爾500及納斯達克綜合指數分別漲了接近3%及5%.

美國聯邦儲備總資產(百萬美元) 與其10年國庫券收益率對比(百分比)



— 美國聯邦儲備總資產
— 美國10年國庫券收益率

標準普爾500指數及納斯達克綜合指數

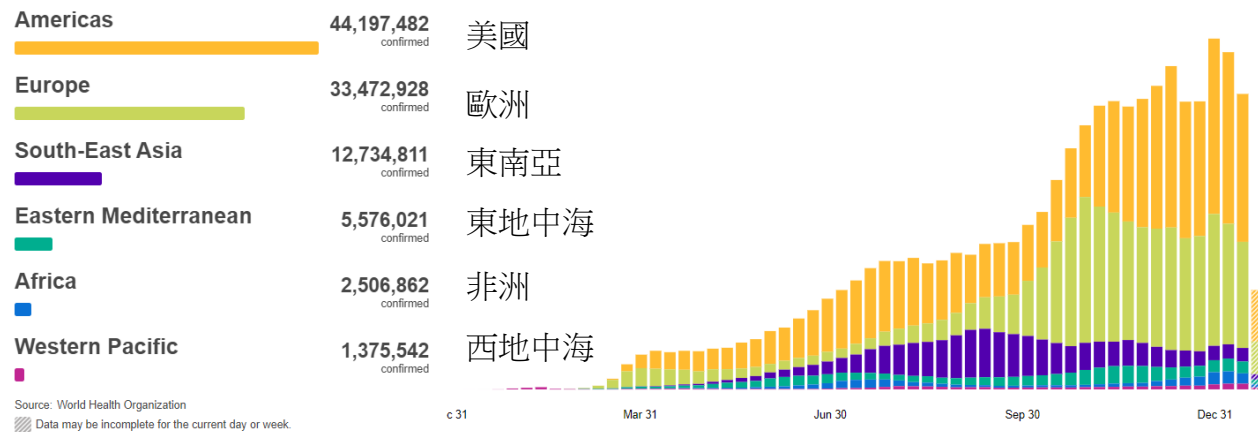


— 標準普爾500
— 納斯達克綜合指數

我們觀察到三種推動力導致財富管理這個傳統行業處於轉折點 (2/7)

1. 新冠病毒的大流行加劇了全球金融市場的變化

COVID-19 大流行的確診數目



這些動態給那些追求穩定收入的資金經理帶來挑戰。由於固定收益資產的低收益率以及其他資產類別例如股票的高漲，資產管理者需要看得更闊並擁有不同資產類別的專業知識，以獲得更高的回報率。另一方面，COVID-19的大流行帶來全球性的經濟衝擊，並前所未有地影響著許多行業。由於大家更多在家中進行工作及娛樂，某些行業得以蓬勃發展而其他行業則面臨掙扎。

儘管從2020年12月起，疫苗接種在某些地區已經開始，但是經濟及受影響行業的復原的速度仍然高度不確定。這令到資產管理者面臨多一層的挑戰，因為他們需要投資在正確的地區，行業及資產類別。

對財富管理行業的啟發意義：

- 對擴大投資組合及專業知識以涵蓋更多不同資產類別的需求不斷增加，為客戶爭取更有利的回報率。
- 無可避免地對能在COVID-19後在地區，行業及資產類別上的贏家進行押注，這些押注將極大地影響短期投資收益。
- 舉例說，香港政府在2021年1月發行的綠色債券5年及10年期收到了5倍的購買；其30年期更收到了7倍的購買。
- 類似比特幣的加密貨幣可能會變成一種投資經理想要納入某些投資組合的資產類別。

我們觀察到三種推動力導致財富管理這個傳統行業處於轉折點 (3/7)

2. 全球非實物貨幣發展的日新月異 a) 2020年之前的加密貨幣 – 2018年的價值激增

比特幣作為全球加密貨幣的始祖，從2009年開始出現。加密貨幣作為一種貨幣保值的資產，一直以來對大部分投資者來說非常小眾。直到最近為止，對虛擬貨幣的監管都非常寬鬆。

當2017年比特幣的價格跳躍超過20倍的時候，其價值迅速飆升。在受到加密貨幣市場參與者的攻擊，並且在主流金融市場不算熱情地回應之後（如下圖所示），其價值在2018年迅速下降。2018年11月計，比特幣已經跌了其峰值價值的80%。



日本交易所
Coincheck

損失了價值超過5億美金的加密貨幣

南韓交易所 Coinrail

損失了價值超過4千萬美金的加密貨幣

美國證券交易委員會

在2018年拒絕了幾項加密ETF的提案

我們觀察到三種推動力導致財富管理這個傳統行業處於轉折點 (4/7)

2.全球非實物貨幣發展的日新月異 a) 2020年之後的加密貨幣 – 越來越多的認可及第二次價值的激增

主流認可

在功能上容納比特幣

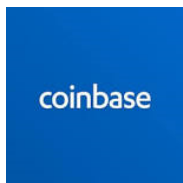


監管制度



截至2020年11月消息,正積極考慮有關EFT加密版本的法規

計劃上市



美國最大的加密貨幣交易所

知名品牌



據彭博社報導,正在將比特幣期貨納入其兩種基金。



計劃接受比特幣作為其支付方式

2020年,我們看到了比特幣價格的回升,伴隨著更強的主流接受度(如左圖所示)。加密貨幣的特徵(例如透明度,非中介化,有預設的供應)已經使一些人相信,與基於中央銀行運營的法定貨幣的主流金融系統相比,它是一種可行的甚至更好的金融系統。國際中央銀行在2020年COVID-19大流行期間對市場的干預措施,使得這種情緒尤其強烈。驚人的5200億美元的比特幣總市場價值或許是最有力的證明。

對財富管理行業的啟發意義:

- 不可避免地需要了解加密貨幣作為資產類別又作為金融系統的角色,以向客戶提供相關建議。
- 財富管理客戶將高度歡迎那些能夠使加密貨幣取得成功的技術,例如為客戶帶來更高透明度以及打破貨幣市場的地理障礙的技術。

我們觀察到三種推動力導致財富管理這個傳統行業處於轉折點 (5/7)

2. 全球非實物貨幣發展的日新月異 c) 數字貨幣在全球的加速議程

中央銀行與國際清算行就“中央銀行數字貨幣”進行合作的轄區



世界各地的中央銀行都在繼續開發數字貨幣,而中國內地則通過對其數字貨幣電子支付(DCEP)進行一系列試驗而走在前列.

2020年中國內地在深圳和蘇州進行了兩次的數字貨幣試驗項目,共涉及人民幣3千萬元和10萬人口. 在全球範圍內,根據國際清算行資料,起碼有17個政府正在考慮對某種形式的數字貨幣進行試驗.

對財富管理行業的啟發意義:

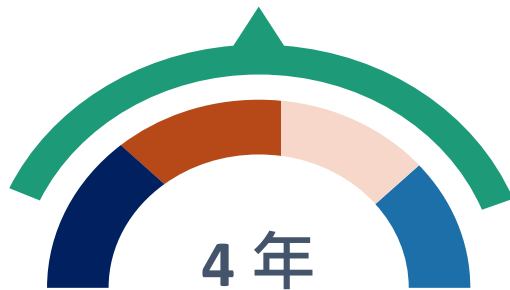
財富管理機構,尤其是擁有廣泛國際匯款能力的財富管理機構,需要跟蹤數字貨幣和金融體系在不同司法管轄區的發展情況,以及它如何影響不同貨幣在國際市場上的穩定性和接受程度.

我們觀察到三種推動力導致財富管理這個傳統行業處於轉折點 (6/7)

3. COVID-19大流行帶來的加速數碼化進程

由於COVID-19大流行給實體業務活動帶來的巨大破壞，全球商業機構在其運營的數碼化上加快了數年才能達成的進程，而亞洲領先於世界其他地區。根據麥肯錫的研究，亞洲企業對客戶接觸方面的數字化進程加快了4年；而對產品開發的數碼化進程則加快了10年。

亞洲企業對客戶接觸的數碼化
進程加速



亞洲企業對產品開發數碼化的進程
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

美國高盛集團計劃於2021年推出的Marcus投資是一個在財富管理方面數碼化的很好例子。這是一種數碼自動化的服務，具有投資經理管理的ETF基金及分配模型，通常只面向其一般富裕客戶群。藉著這個新的產品，高盛集團不僅擴大了客戶的基礎群而且新的客戶也可通過數碼方式獲得高盛的專業產品，傳統上這些產品通常只開放給更富裕的人群。

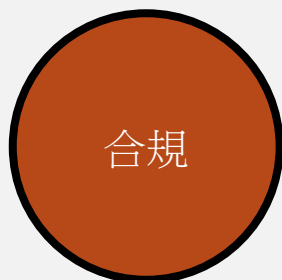
我們觀察到三種推動力導致財富管理這個傳統行業處於轉折點 (7/7)

3. COVID-19大流行帶來的加速數碼化進程

對財富管理行業的啟發意義:

挑戰

在數碼化過程中對以下人力資源需求的平衡至關重要:



機遇

財富管理行業可預見客戶行為的轉變, 這些轉變由對以下需求的增加所導致:



市場競爭者的 典型案例及其 策略分析

透過截至**2021年2月5日**的公眾資料,我們選擇了六個相關市場競爭者並分析他們的具體策略.

這些競爭者是有美國,英國及中國背景的公司.大部分都是大型並有很長營運紀錄的公司,也包含了一個**2020年**上市的公司.

儘管不是所有這些公司都已經有公開的大灣區策略,但我們相信他們的商業模式從策略的角度來說具有分析意義,而且他們有在大灣區長期增長的良好準備.

值得指出,在香港本地,在大灣區有明顯整體策略的公司最明顯的是傳統零售及商業銀行,例如:

渣打銀行: 2020年設立大灣區行政總裁一職. 行政總裁基於香港.

東亞銀行: 2021年設立大灣區主管一職. 主管基於香港.

匯豐銀行: 2021年設立大灣區主管一職, 主管將基於大灣區內地九市之一.

高盛集團的“Marcus投資”：透過智能機器人顧問進入一般富裕客戶市場，創造收入來源的多樣性

“Marcus投資”的客戶界面



圖片來源：截自 Fortune 新聞

1 利用自有的技術和知識

高盛集團的“Marcus投資”產品利用了自己投資策略部分及資產分支的現有模型及ETFs，並將其推向更大眾的市場。

2 相對降低的准入條件及費用

“Marcus投資”的客戶可以從低至一千美元開始投資。在自己員工的Beta測試期間，年諮詢費用只要0.15%（基於投資總額計算，向公眾推出時費用可能有變）。

3 智能及自動的服務

“Marcus投資”的客戶投資組合將每天被檢視並定期重新平衡，以幫助客戶達到投資目標。這樣能幫客戶省卻了很多需要自己檢視投資組合的時間。

“Marcus投資”計劃於2021年第一季度與公眾見面!

Vanguard 的策略性轉移以更接近目標客戶,並與客戶科技公司合作

退出香港的ETF市場

2020年8月, 公司宣布將有序地退出其在香港的ETF業務

與螞蟻集團合作

為這個金融科技巨人的超過10億的數碼客戶開發智能機器人顧問服務

搬遷

把亞洲總部遷移到上海, 把現有的人事及財務資源轉移到上海

預測

其管理的零售基金規模預期將在2023年達到3.4萬億美元

- Vanguard 在2018年關閉了其在新加坡的運營,所以2020年的搬遷屬於兩年內第二次.
- 根據市場及Vanguard自己的解釋, 有關決定是以此策略性的重新定位, 以在長期目標上專注於零售及個人客戶, 而其香港的ETF業務提供給機構客戶.
- 中國內地龐大的人口及財富市場為零售基金提供了一個有利潤潛質的機會:例如, 為大眾客戶提供較簡易的財富管理解決方案.
- Vanguard和螞蟻集團的合作為資產公司進入消費者型科技公司的客戶群提供了一個很好的合作模式榜樣. 但是這種合作模式需要根據螞蟻集團最近的(以2021年2月5日截止的消息)重組消息作出不斷調整磨合.
- 由於零售基金針對大規模消費者市場的本質, 相對人力資源要求很重的傳統財富管理行業而言,我們預期智能機器人顧問在財富管理市場上的主要角色將逐漸變得更流行.

Lemonade 公司閃亮的首次上市是市場對金融服務顛覆者信心的一個信號

更高的透明度
收取已收取保費
的固定百分比

科技驅動
用聊天機器人提
供保單和處理理
賠



消費者主導

公司追求利潤與
客戶理賠沒有衝
突,因為它收取平
等的保費百分比,
剩下的用於理賠.

- Lemonade公司提供租客, 業主和寵物保單. 它的商業模式與傳統保險公司的主要三個區別如左圖所示.
- 保險行業與財富管理行業有相類似的特徵 (例如, 其客戶渴望得到更大的透明度, 不夠先進的科技運用以及仲介者角色很重)使得保險行業很可能被視為顛覆者的目標.
- 從Lemonade公司2020年7月發行以後,其股價截止至2020年1月算,漲了4倍.
- 自首次公開募股以來, Lemonade公司的股價飛漲表現,表明市場對其作為行業顛覆者的信心

Lemonade公司的初步成功表明, 保險和財富管理等行業有機會通過改革業務模式並提供更好的客戶價值和體驗.

匯豐銀行通過設立大灣區辦公室來連接其香港和廣東的銀行服務

把全球私人銀行,零售銀行及財富管理業務合併成一個單一部門並為客戶提供度身服務.

提供整體的財富產品並擴大傳統分支機構網絡的覆蓋面



個性化和優先的服務

匯豐尚玉面向投資關係達到780萬港元或以上的客戶,定位類似高淨值人士及超高淨值人士.

卓越理財服務

匯豐卓越理財面向投資關係達到100萬港元的客戶,定位類似本報告裡一般富裕人群.

- ✓ 匯豐有著強大的資本以及專業知識,可以很好地在大湾区內競爭取得客戶. 匯豐藉此在理財通項目上有很好的先行者優勢.
- ✓ 截至2021年2月5日,匯豐在廣州有12間分行,在深圳有10家.
- ✓ 在廣州(3家)和深圳(2家)也可見匯豐卓越的身影.
- ✓ 大湾区主管的職位任命,可被視為公司對理財通的策略回應.

匯豐在2020和2021年的策略性公開舉動表明亞洲及大灣區將成為其公司策略焦點



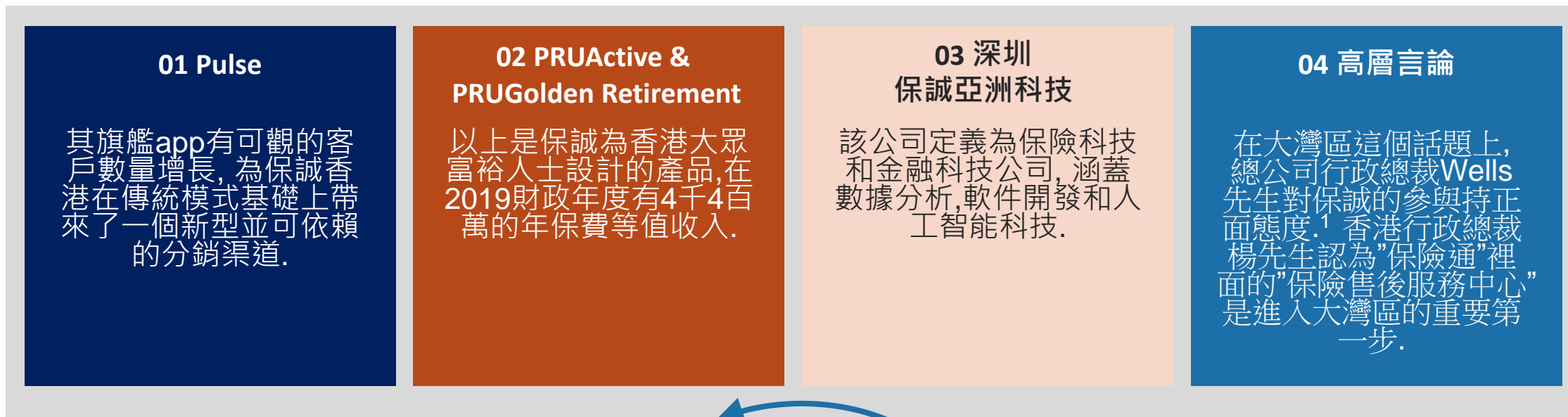
1. 儘管關於高層可能從倫敦遷往亞洲的消息並未證實，目前匯豐似乎有持續一致的大灣區和中國其他部分的策略，主要聚焦在財富管理和人壽保險業務上。
2. 匯豐曾經指明人才發展才是其大灣區策略的重點之一，我們同時相信財富管理以及商業銀行也將成為大灣區策略的重要部分。
3. 聆峰創投似乎是其財富管理和保險業務在科技方面的應對。

保誠亞洲和香港在進入大灣區和中國內地其他部分的增長策略上已經準備精良



一個全面的策略以連結大灣區和更廣闊的中國內地市場上的已有投資和網絡

一個可持續發展的已有173年成績的傳統保險企業, 並用科技為其發展增添現代的元素



保誠總公司, 亞洲分部和香港分部有著公開一致的信息, 並有大灣區和更廣闊的中國市場上的實際策略行動支持

中國銀行(香港)推出面向大眾市場的數碼財富理財方案

PlanAhead 智·未來



圖片來源: 截圖自中銀香港新聞稿

涵蓋[財富策劃服務]及[智選基金組合]兩大功能. 為管理財務差距提供產品解決方案,例如“智選基金組合”, 月供儲蓄計劃, 基金,證券和保險等.

主要功能

“智選基金組合”是與英國施羅德投資集團合作的“資產配置參考組合”從分行到網上銀行的延展

與英國施羅德投資集團合作

按照最低投資組合要求從港元1000元起的的要求來看,目標客戶群應該是大眾市場.

目標客戶

智選基金組合可從以下渠道投資:
中國銀行(香港)分行
網上銀行平台 – 智·未來

分銷渠道

與時並進地利用科技通過不同分銷渠道連接其消費客戶群;與有超過百年歷史的投資產品提供者合作

財富市場的定性和定量分析

市場通過由消費者需求主導,而在財富管理市場,這種需求是由擁有不同財富程度的個人主導的.

在本節中,我們收集了我們認為對大灣區內**3種**不同金融市場的社會總財富有良好指標作用的主要統計數據,並運用我們自己的分析得出了未來**5年(2021年-2025年)**的市場規模預測.

潛在市場依賴於每個市場參與者的策略方向.如果您想了解更多細分的分組,請聯絡我們.

中國正面臨人口老齡化,由於財富的增長,對財富管理的意識提高,對下一代及退休生活計劃的需要等等原因,潛在市場只會越來越大.

以上種種,加上大灣區的政策優惠及整個中國整體策略上對外開放更多金融市場等原因,將為所有市場參與者帶來可觀的增長及多元化機會.

對大灣區內可投資總財富¹及其增長到2025年的預測

毫無疑問地,大灣區已經是世界上一個重要的經濟中心,因為在2019年區內就有接近美金1.7萬億GDP的優異經濟成就. 大灣區經常被香港財政司司長形容為與中國“雙循環”經濟策略中的“內循環”極為重要的切入點. 我們針對大灣區內所有居民的積累可投資財富做了預測.更深入的對灣區內每個區域的分析包含在後面幾頁中.



澳門
預測澳門居民擁有的可投資總財富在2025年達到美金1,240億,等於澳幣9,870億.

大灣區內地9城市

預測大灣區廣東9個城市居民擁有的可投資總財富在2025年達到美金39,660億,等於人民幣273,680億.

大灣區組成要素速覽: 香港及其大灣區策略焦點



從宏觀經濟角度來看,香港是個開放的經濟體. 在2019年香港在所有大灣區城市中利用外國直接投資最多,為1,040億美金,占大灣區總外國投資的84%. 作為中國內地與世界之間的門戶,香港有望進一步鞏固其作為國際金融,運輸,貿易和航空樞紐的地位.



從金融市場的角度來看,金融服務業在2019年占香港GDP的比重高達19%, 這個數據是由超過258,000個龐大的金融勞動人口所貢獻的. 自2020年以來,香港政府一直在為在香港設立及營運家族辦公室提供相關支持. 這標誌著港府繼續致力成為全球財富管理中心,同時受益於內地新創造財富.



關於與大灣區的接軌, 如右圖所示,預計香港將在大灣區的金融服務中的某些領域發揮重要作用:

人民幣離岸業務



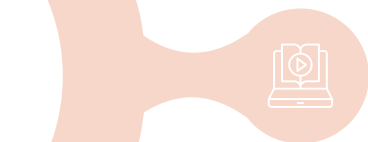
與內地的資本市場相連接



債券市場



保險



綠色金融

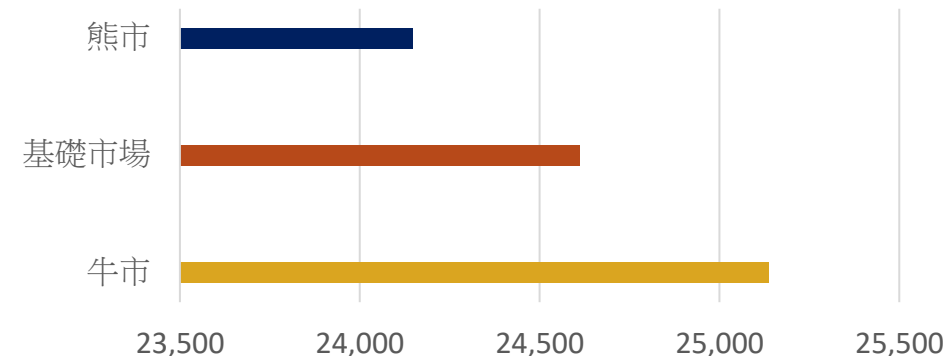


企業財資中心

大灣區定量分析¹: 香港可投資財富的市場份額



預測香港2025年可投資財富 (單位:10億港元)



- 香港是傳統財富管理的重要金融中心之一。據花旗銀行2020年報告，香港百萬富翁人數有504,000人。據香港證監會報告，香港私人財富管理市場的被管理資產在2019年達到港幣9萬億。
- 在大灣區政策支持的环境下，我們預計在基礎市場的情況下香港的可投資財富總額將在未來五年增長港幣4.7萬億，使累計可投資財富總額在2025年預測達到港幣24.7萬億。
- 如果你對市場更加看漲的話，牛市情況下我們預計2025年的可投資財富總額達到港幣25萬億。

注: 1.請參考附錄的“主要方法” 頁 2. 香港證監會

資料來源: 資產與財富管理活動調查,2019年由證監會進行 | 香港政府統計處| 百萬富翁調查,2020年由花旗銀行進行| Global Wealth Data Book, 2019年由瑞士信貸進行| BTT 整理分析

大灣區組成要素速覽: 內地9市(包含兩個一線城市)及其對大灣區的政策著重點



從宏觀經濟的角度看,儘管受到新冠病毒的打擊,但中國經濟的全年GDP仍實現了2.3%的增長,遙遙領先於仍在努力重啟經濟的全球同行. 國際貨幣基金組織預計中國經濟將在2021年進一步增長7.9%,但地緣政治的緊張將繼續為其增長軌跡帶來不確定性. 健康的經濟增長將有利於中國財富的持續積累.



在包括廣州深圳在內的9城市跟更廣闊的大灣區的聯繫上,內地大灣區城市與港澳之間開展了活躍的經貿活動.

例如,截至2019年底,廣州批准的港資企業達到25,932家,占全市的64.9%;來自香港的直接投資合同達到1635.8億美金,占全市外資合同總額的74.1%.



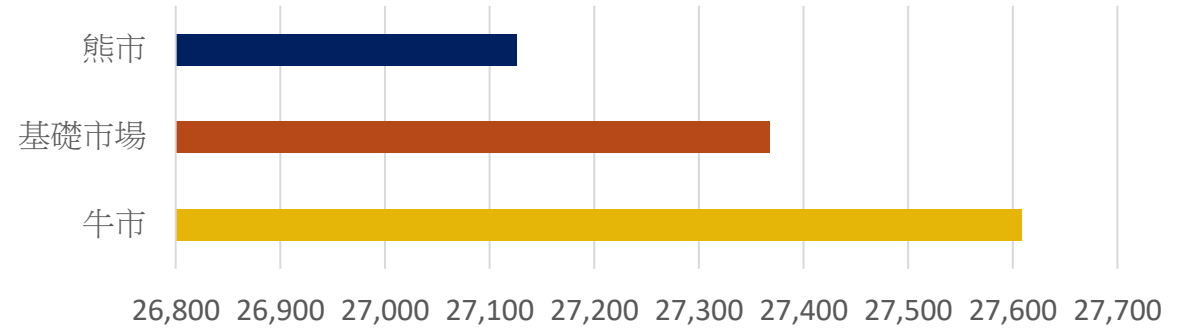
從金融市場的角度來看,中國內地居民習慣將資產分配到存款中. 截至2019年底,中國內地的被管理總資產達到約16萬億美金,但仍有約28萬億美金的財富以銀行存款的形式持有. 對財富管理機構來說,這是一個巨大的潛在市場.

除此之外還有其他措施去促進青年人才的青年創新和企業家精神. 許多有關的基地已經建設好,以提供有關企業孵化,公司註冊,法律諮詢,市場營銷和招聘等方面的免費服務.

大灣區定量分析¹: 大灣區內地城市可投資財富的市場份額



預測到2025年大灣區內地城市可投資財富
(單位:10億人民幣)



- 最近的一份白皮書²指出廣東省(大灣區內地9市都屬於該地區)的私人銀行業務被管理資產規模在2019年為1.8萬億元人民幣, 占我們當年預計可投資總財富的不到10%。
- 在基礎市場情況下, 我們預計2025年內大灣區內地9市的可投資財富總額將達到27萬億元人民幣, 其中深圳將是最大的市場. 這意味著這個中國內地的重要增長引擎將在2020到2025年期間以3.9%的複合增長率增長可投資財富4.8萬億美金。
- 如果你對市場持更積極的態度, 大灣區內地城市的可投資財富總額在2025年可達到27.6萬億元人民幣。

注: 1.請參考附錄的“主要方法” 頁 2. 中國私人銀行發展報告2020, 中國銀行學會及清華大學五道口金融學院
資料來源: 廣東省統計局| Global Wealth Data Book 2019, 瑞士信貸| BTT 整理分析

大灣區組成要素速覽: 澳門及其對大灣區的政策著重點



從宏觀經濟角度來看, 澳門在2019年內的人均國內生產總值是大灣區內最高的, 達到**79,977**美金. 鑒於其在大灣區規劃下作為世界一流的旅遊和休閒中心的發展重點, 澳門仍有潛力實現經濟增長, 儘管其過去5年的GDP增長有所波動.



從金融市場的角度來看, 金融業並不是澳門GDP的主要貢獻者, 主要由於其高度聚焦旅遊和休閒業. 在2018年, 澳門的GDP只有7%是來自於金融服務業. 鑒於澳門沒有自己的證券資本市場, 這並不足為奇. 但是, 這並不意味著澳門在財富管理行業沒有潛力, 因為其居民總存款額在2020年11月有**849**億美金之多.

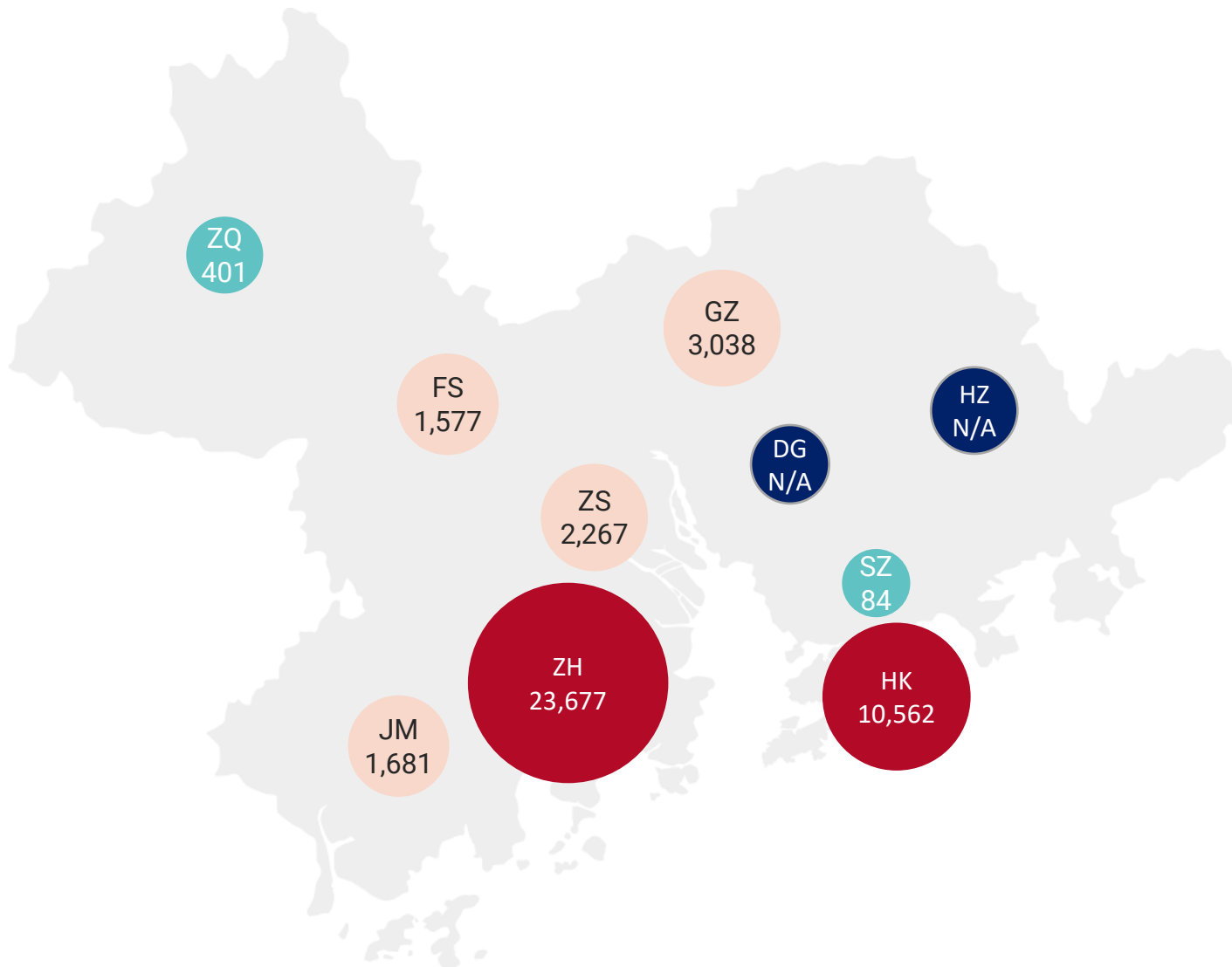


在與更廣闊的大灣區的聯繫上, 澳門企業在對其他大灣區城市的投資上顯示出濃厚的興趣, 反映在其對其他城市對外直接投資額上面.

僅在2019年, 澳門企業就以對外直接投資的形式向大灣區其他城市投資了**430**億澳元. 珠海, 香港和廣州這三大目標城市占了總額的**87%**, 即**370**億澳元. 這表明了澳門在大灣區內的定位除了旅遊休閒中心外, 還將通過直接投資為大灣區其他城市的發展做出貢獻, 有關數據請參閱下一頁.

大灣區組成要素速覽: 澳門及其對大灣區其他城市的對外直接投資

澳門企業在大灣區其他城市的對外直接投資額 (單位:百萬澳幣)



縮寫	城市全稱
ZH	ZhuHai 珠海
HK	Hong Kong 香港
GZ	GuangZhou 廣州
ZS	ZhongShan 中山
JM	JiangMen 江門
FS	FoShan 佛山
ZQ	ZhaoQing 肇慶
SZ	ShenZhen 深圳
DG	DongGuan 東莞
HZ	HuiZhou 惠州

與大灣區其他城市相比, 在2019年期間, 就對外投資的價值而言, 澳門企業在珠海的投資最多。

在2015年到2019年的五年內, 澳門企業在珠海的投資額增長了13倍以上, 相應的企業數量也從2015年的25家增加到2019年的433家。

這是可以理解的, 由於珠海在地理位置上跟澳門相連接。

大灣區定量分析1: 澳門可投資財富的市場份額

關於財富管理業的市場吸引力, 鑒於澳門沒有自己的證券市場, 而且在貴金屬和債券市場的能力也屬於較新的發展, 因此澳門處於一個獨特的位置. 一旦能讓零售投資者可以輕鬆自行投資的平台可以變得更簡單容易的時候, 澳門可能會被視為財富管理行業的一個未被發掘的寶藏.

我們預計澳門的可投資財富總額在2022年將達到7,860億澳幣, 在2025年達到9,870億澳幣.

值得注意的是, 我們對澳門可投資財富的預測主要基於其銀行系統中的存款累計增長. 鑒於澳門銀行系統內的大量存款, 我們認為這裡的理財產品和相關服務的增長潛力是巨大的, 市民對理財的認識和教育是開始打入市場的關鍵.

預測到2025年澳門的可投資財富

(單位: 澳幣十億)



財富管理客戶 人物形象（與 國際金融中心 及灣區主要城 市人物面談所 得）

世界各地有許多公開文章談及高淨值人士。

“胡潤財富報告”是一份值得關注的關於中國內地情況的報告，該報告提供了年輕富裕人士的自畫像：他們如何看待自己以及在財富管理中他們認為甚麼是重要的因素。一個明顯的趨勢是人們對生活方式及退休生活的意識和追求普遍增加，同時伴隨著傳統中國社會為下一代計劃良好教育的需求。

在本節中，我們從目標客戶群中細心挑選了五個財富管理對象並花時間和他們傾談。這些個人生活並工作在香港，倫敦，上海，深圳和廣州。他們中的四位人士不足40歲，一位人士是已退休的財務主管。我們希望藉此提供一個了解中國內地人士如何在現代社會看待和計劃退休生活的窗口。

我們分享了他們在財富管理上的關注點，他們認為財富管理的重要因素是甚麼以及他們認為怎樣的財富計劃師才是好的財富計劃師。

請注意，相關被訪談者的名字皆為化名。

跟Ada談她的理財方式

人物特徵

30-40歲
生活在倫敦
金融業專業人士

投資目標以及方式

具有豐富的財務計劃知識, 能獨立自主地進行資產分配;
平衡風險及增長是關鍵.

財富來源

主要來源是日常工作薪水;
穩定的房產租金收入以及其長期增值的潛力

生活品質要求

在市中心及其鄰近社區有一個得體的自住資產非常重要; 旅行是生活方式中不可或缺的一部分.

對你來說怎麼樣才算是一個好的財富計劃師?

長期的良好投資紀錄及品牌名稱以證明支付選用財富計劃師的費用是值得的,長期的良好投資紀錄及品牌名稱是非常重要的.



跟Peter談他的理財需要

人物特徵

30-40歲

生活在香港

金融業專業人士

投資目標以及方式

高度多元化,專注於股票投資;

在有專業背景的情況下,對自己的財富管理專業知識充滿信心.

財富來源

主要財富來源於日常工作薪水;
次要財富來源於房產投資

生活品質要求

偏向儲存收入並藉此得到不錯的投資回報以及財富積累.

對你來說怎麼樣才算是一個好的財富計劃師?

合理的收費結構非常重要;

有長期的良好投資紀錄亦是重點,因為不是很多的管理基金可以長期地持續地跑贏大市;

能夠提供線上服務至關重要,尤其是對於重新平衡投資產品組合等操作性的行為. 對於重大的財務行為(例如房屋按揭),我非常歡迎面對面的互動.



跟Josephine談她如何管理自己的投資組合

人物特徵

30-40歲

生活在上海

管理諮詢專業人士

投資目標以及方式

高度多元化的投資，分布在固定收益產品，股票和天使投資；

因為教育背景以及人脈的關係，獨立自主地做投資決定。

財富來源

主要財富來源於日常工作薪水收入以及家庭繼承財富。

生活品質要求

平衡工作和有品質的家庭關係是做為一個當代女性的焦點。

對你來說怎麼樣才算是一個好的財富計劃師？

面對面的交談可以確保相關條款和服務能很好地被理解。對於線上溝通，聊天紀錄可以被保留作為溝通的證據，因此線上溝通也是有益的。



跟Ben談關於他對投資管理的看法

人物特徵

30-40歲

生活在深圳

金融業專業人士

投資目標以及方式

認為投資是保護財富的重要因素,因為貨幣現金會因為時間的流逝而貶值;

投資主要分布在基金,保險以及固定收益產品上.

財富來源

主要和次要經濟來源於日常工作薪水收入以及公司項目獎金.

生活品質要求

目前工作是首要任務,但是能夠平衡家庭以及健康也同樣重要;
更願意把薪水收入儲存起來以積累財富.

對你來說怎麼樣才算是一個好的財富計劃師?

數字和面對面的交談可以幫助客戶理解財富管理,從而有助於評估適合個人的財務目標和風險承受能力.



跟張女士談關於如何管理她的退休財富

人物特徵

60-70歲

生活在廣州

已退休的首席財務師

投資目標以及方式

為她自己和先生提供更好的退休生活; 為她的孩子和孫輩計劃傳承. 投資在房屋, 理財產品, 普通存款以及保險上.

財富來源

主要來源於退休前的工作薪水收入存款以及目前穩定的養老金收入, 也有一點租金收入.

生活品質要求

保持良好的身體健康;
可以偶爾跟朋友和前同事一起去自駕游;
可以去國內遊和外國旅行以見識不同的人
文風景.

對你來說怎麼樣才算是一個好的財富計劃師?

喜歡不同的溝通方式, 包括面對面, 微信和電話. 主要通過手機銀行和銀行櫃檯. 喜歡財務計劃師能分享一些心得和給一些比較溫和實用的建議給她和她的家庭. 認為財務計劃師總體來說是專業和有幫助的.



監管一覽及最新“理財通”項目分析

在併購交易前的盡職調查工作中，監管可能性研究是前提。對目標市場的監管生態系統（包括多個監管機構，政策以及法律和合規性框架）有深入的理解，是併購交易成功的一些基本要素。

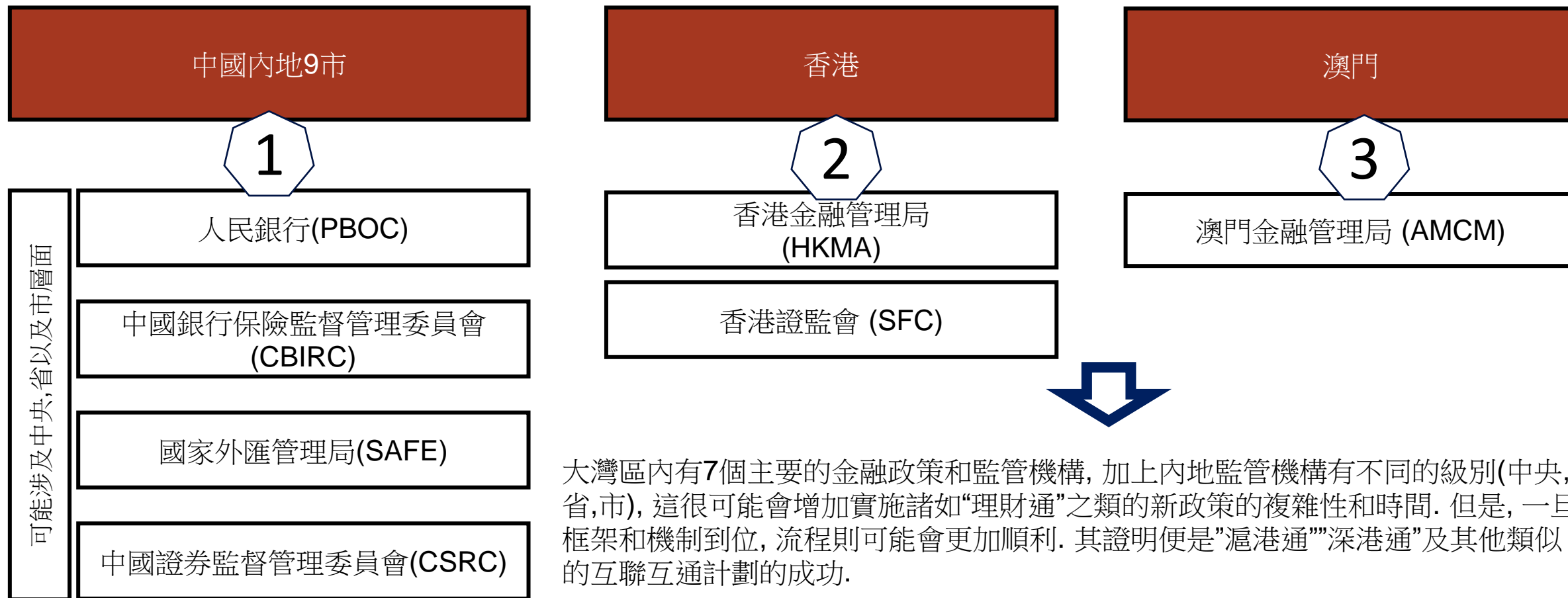
以上同樣適用於新市場增長計劃，例如在大灣區的增長計劃。

大灣區的業務前景明亮廣闊，但是監管格局的複雜性也應該被充分了解，因為一個灣區涉及三個轄區，這與市場上其他成熟的灣區不同。中文有一句話叫“只要有恆心，鐵柱磨成針”：2021年2月5日，由大灣區內7個金融市場監管機構共同簽署的諒解備忘錄宣布了有關“理財通”計劃，這只是一個開始。

在本節中，我們將以政策和法人實體的建立流程作為實例分享對當前監管格局的看法，並分享對“理財通”的關注以及監管方向的未來的看法。

大灣區跨越幾個轄區和金融系統, 所以涉及了幾個監管機構

大灣區監管格局(財富管理行業)



各個政策和監管機構的信息表

	名字	職責/監管類型	級別	監管層次
1	PBOC	中國央行. 執行貨幣政策並監管內地的金融機構	正部級單位	決策可能涉及中央,省和城市層面
1	CBIRC	監管銀行和保險業的商業活動	正部級單位	決策可能涉及中央,省和城市層面
1	CSRC	監管證券行業	正部級單位	決策可能涉及中央,省和城市層面
1	SAFE	監管外匯的市場活動並管理外幣儲備	副部級單位	決策可能涉及中央,省和城市層面
2	HKMA	推動包括銀行系統的金融系統的穩定和廉正	香港特區政府	決策通常只涉及香港層面
2	SFC	監管香港的證券和期貨市場	香港特區政府	決策通常只涉及香港層面
3	AMCM	執行澳門的貨幣政策並監管澳門的金融機構	澳門特區政府	決策通常只涉及澳門層面

01

廣東銀保監局在銀保監會的政策支持下,將自貿區簡政放權政策推廣到大灣區內地8城市 – 2020年10月

主要內容: 關於在大灣區8城市的銀行和保險機構的分行設立和高層任免政策從”事前審批”改為”事後報備”或”備案制”. 該政策適用於大灣區內地除深圳以外的8個城市.

政策的重要性: 放寬政策將使銀行和保險公司更易於進行策略規劃,尤其是在分行網絡擴展和增長等計劃上。該政策表明相關監管機構將繼續致力於優化監管環境,以支持和促進GBA金融體系的進一步發展和整合。

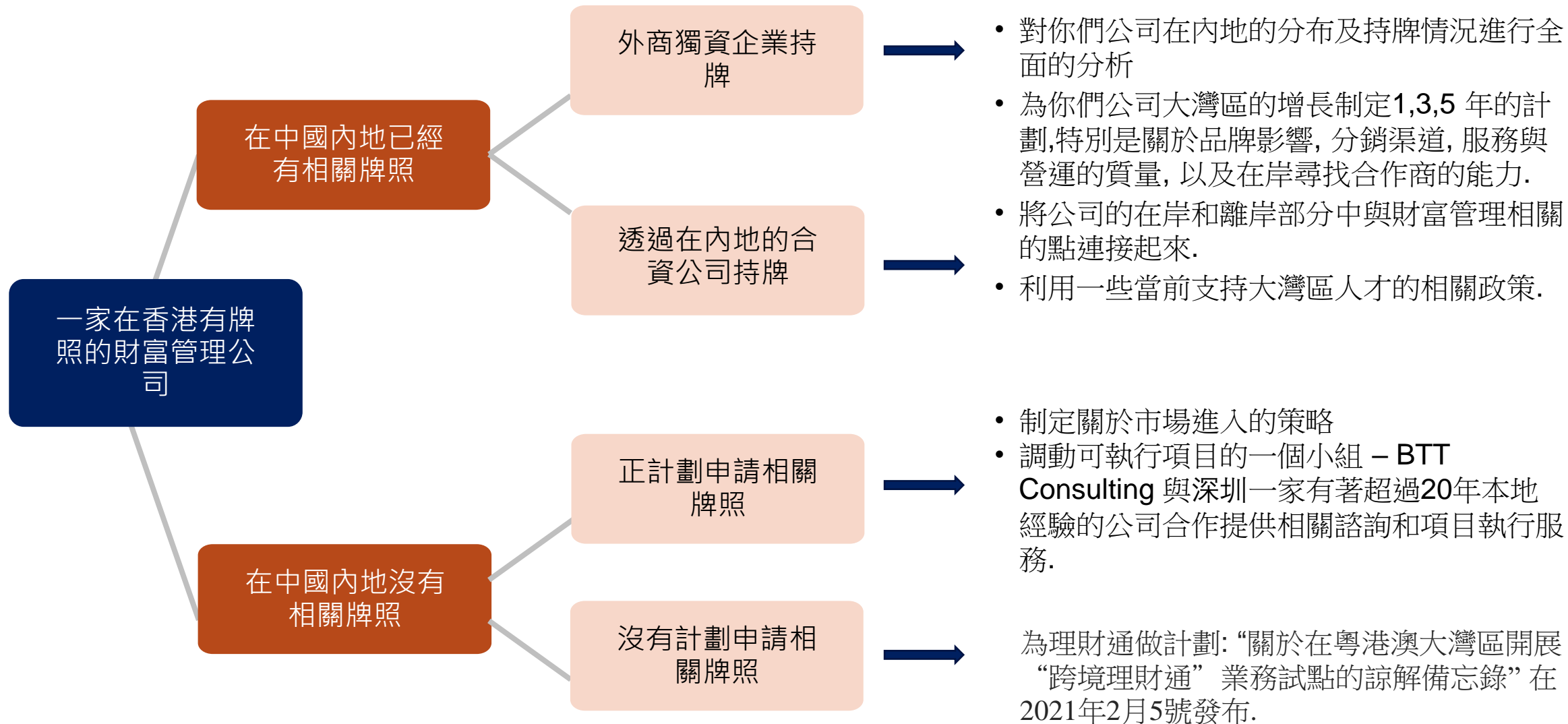
02

跨境理財通下監管合作的諒解備忘錄 – 由相關的七大金融監管機構共同簽訂

主要內容: 相關諒解備忘錄由整個大灣區內七大金融監管機構共同簽訂. 該備忘錄列出了計劃的基本原則,以及在未來的互聯互通計劃下三個轄區內的監管機構如何進行合作的基礎.

政策的重要性: 諒解備忘錄的簽訂是自2020年6月29日宣布的跨境理財通的又一個里程碑. 儘管仍然沒有具體時間表,來自香港金管局和人民銀行廣州的公開新聞顯示該項目已經在技術上可行.

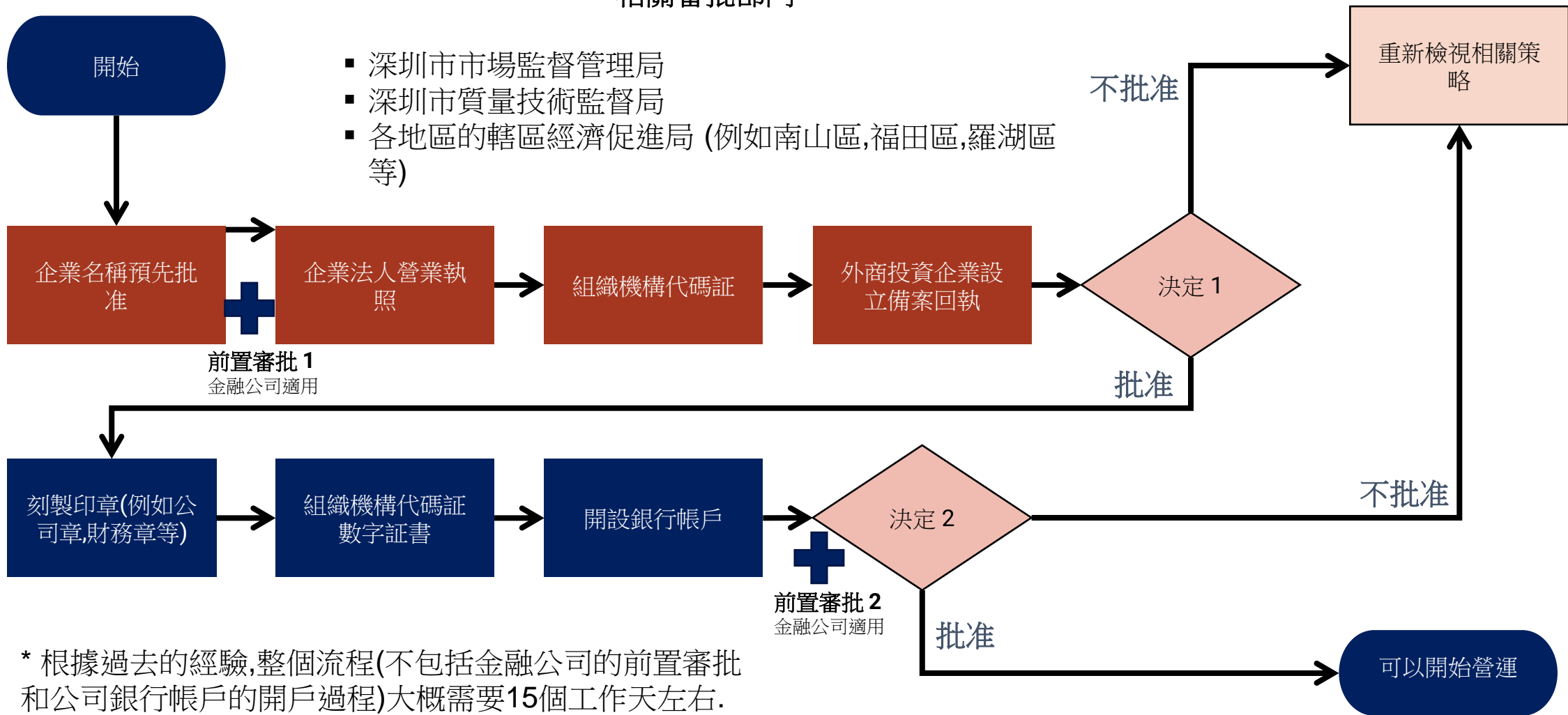
一家在香港的財富管理公司如何在大灣區擴展的策略



在大灣區內地城市設立一家外商獨資企業的流程 (以深圳為例; 假設目前公司沒有任何分布)

相關審批部門

- 深圳市市場監督管理局
- 深圳市質量技術監督局
- 各地區的轄區經濟促進局 (例如南山區, 福田區, 羅湖區等)



大灣區理財行業的焦點 – 理財通計劃

2019年11月

中國中央人民政府提議大灣區內的理財通計劃

2020年5月

人民銀行, 中國銀保監會, 中國證券監督委員會, 國家外匯管理局共同發布了“關於金融業支持粵港澳大灣區的意見”

2020年6月

人民銀行和香港金管局共同宣布關於“跨境理財通”的試點計劃

2020年10月

個人跨境投資額確定為人民幣100萬元上限, 並只允許低到中等風險的產品銷售.

2021年2月

“關於在粵港澳大灣區開展“跨境理財通”業務試點的諒解備忘錄”由七個金融監管機構聯合發布. 具體開通時間暫時未有公布.

我們確定了“理財通”計劃的6個關鍵要素

合條件的受眾

大灣區內的個人居民.

1

分銷渠道

目前只限於銀行, 但是有新
聞報導香港金管局成員曾
提到過會研究長遠是否可
以包含保險產品.

2

產品與風險

主要以簡單及較低風險(低到
中等)的理財產品為主. 這可
能包括一些固定收益基金或
低風險的多元資產基金, 但
可能會排除大多數股票基金.

3

理財通

匯款

跨境部分的資金流通將是
人民幣CNY, 匯率轉換部
分將在離岸市場(例如香
港澳門)進行.

4

配額制度

一開始, 北向和南向計劃下的
資金流動在每個方向上的配
額為1500億元人民幣, 個人
配額為100萬元人民幣.

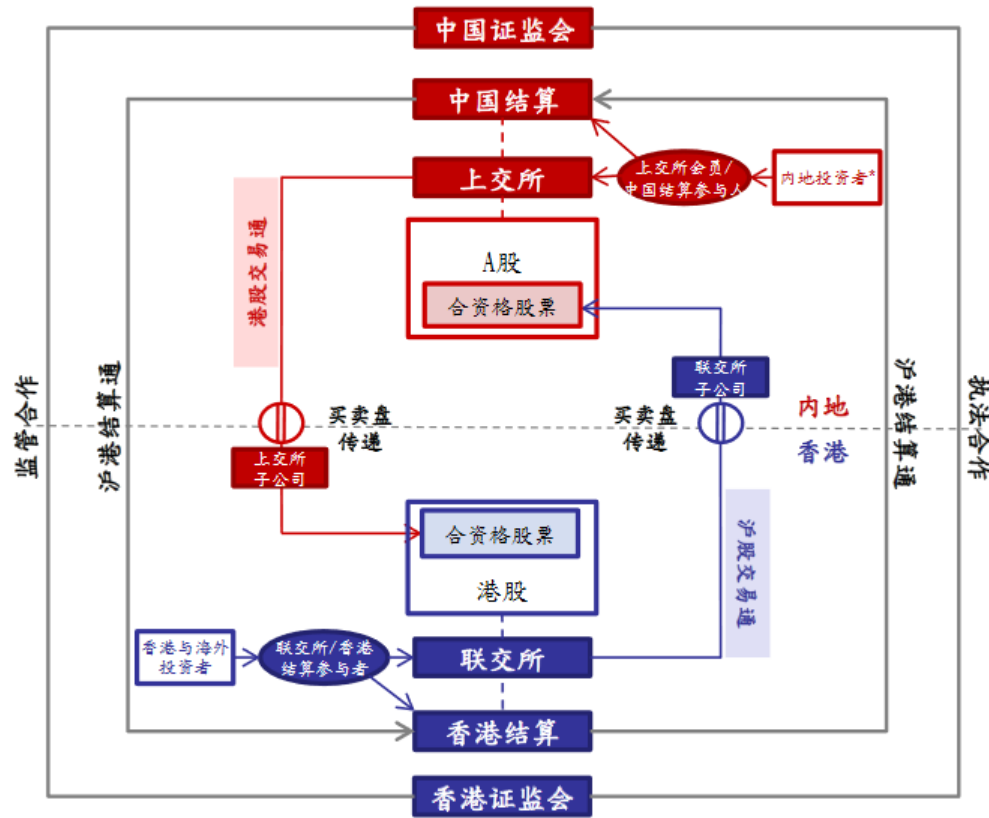
5

閉環資金流

通過綁定指定的投資和匯款
帳戶, 匯款將處於閉環狀態.

6

滬港通在2014年開通,它與其後的深港通,一般被市場認為是一個成功的互聯互通計劃

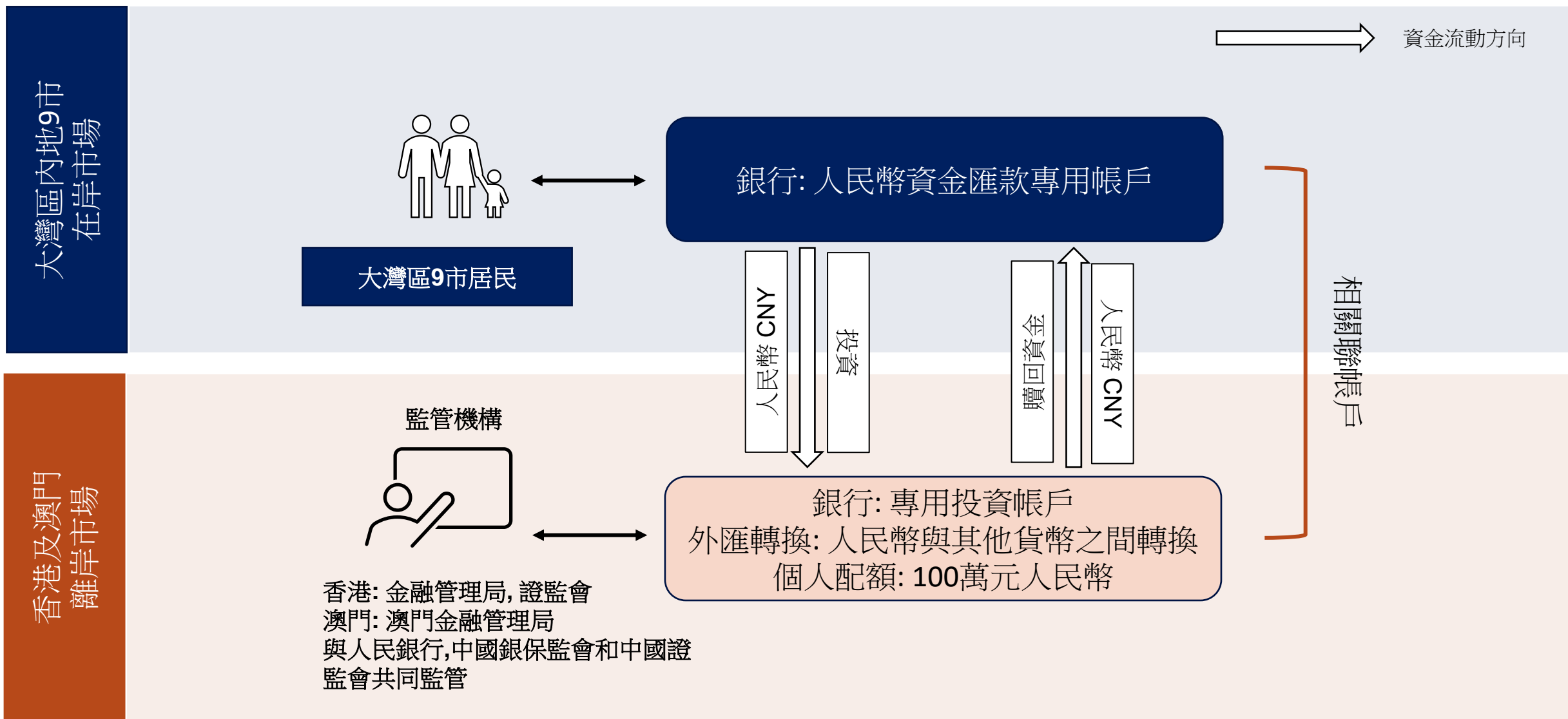


圖片來源: 港交所資料文件截圖

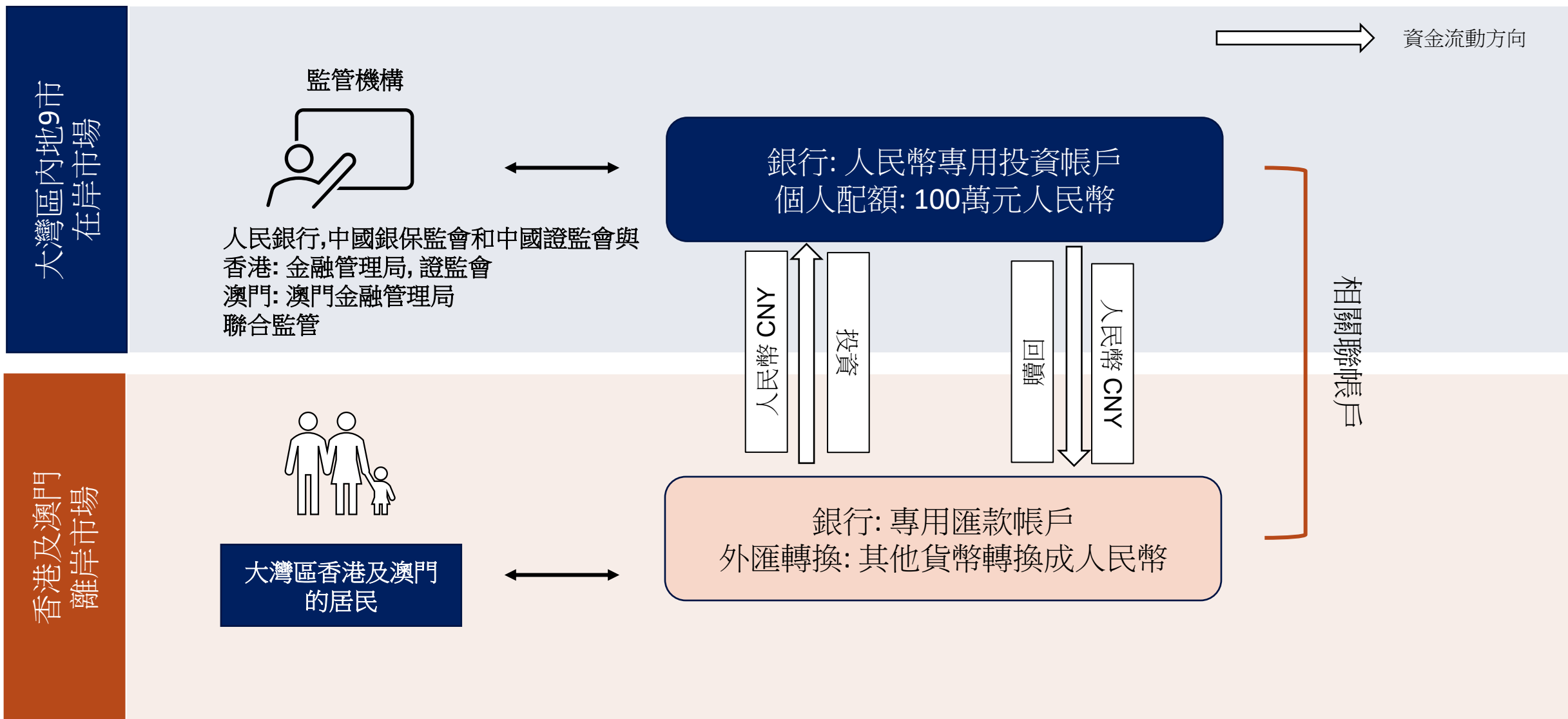
- **有關計劃:**通過允許在上海, 深圳和香港的證券交易所之間進行股票交易, 它將中國內地市場與香港證券交易所連接起來。
- **實施時間:** 2014年
- **監管機構:** 由人民銀行, 中國證監會, 中國結算, 香港金管局, 香港證監會等聯合監管。
- **每日額度:** 2018年5月北向通: 人民幣520億; 南向通: 人民幣420億, 自開通以來, 每日配額已經大幅擴大。
- **交易平台:** 香港交易所, 上海交易所, 深圳交易所。
- **長遠性:** 在規模, 交易範圍和交易市場等方面有擴展的潛力. 例如, 配額限制在2014年到2018年之間雙向增加了4倍. 2016年, 深圳證券交易所也加入了該計劃. 2016年交易範圍擴展, 同意增加了ETF.

在香港, 該互聯互通計劃通常被認為是成功的計劃, 它是即將到來的“理財通”甚至是更長遠的“保險通”的重要模板之一

理財通計劃: 大灣區內南向通可行計劃 – 簡單插圖分析



理財通計劃: 大灣區內北向通可行計劃 – 簡單插圖分析



通過市場對話我們收集到一些問題, 以下是我們分析的可能性答案

分類	問題	我們對理財通備忘錄的分析得出的可能性答案
 <p>開戶相關</p>	<p>在哪裡開戶?</p>	<p>相關聯的投資和匯款專用帳戶可以在銀行設立。</p>
 <p>數據安全</p>	<p>投資者的資料如何受保護?</p>	<p>以“業務發生地管理”為原則。中國內地: 如果順利通過, 將得到“中華人民共和國個人信息保護法(草案)”的保護; 香港受“個人資料(私隱)條例”保護; 澳門受“個人資料保護法”保護。</p>
 <p>相關投訴</p>	<p>投訴將如何被處理?</p>	<p>購買及銷售過程中產生的投訴, 將由當地金融監管機構根據當地法律要求進行處理。三地銀行與跨境的合作銀行合作的投訴協調以及轉介機制將會被設定。</p>
 <p>未來範圍</p>	<p>產品範圍和配額是否可以擴展?</p>	<p>“備忘錄”並沒有提到這點, 但是香港金管局的總裁曾經提到過漸進式的方案是目前“滬港通”和“深港通”成功的關鍵, 所以理財通範圍有可擴展性是完全有可能的。</p>
 <p>準備</p>	<p>金融機構現在可以做甚麼?</p>	<p>尋求業務團隊與法律與合規部門之間的團隊合作, 以充分了解跨轄區風險和KYC合規需求。設計一種機制來檢視相關配額及合規性報告。設計相關的操作流程, 以處理“理財通”端到端的流程配合。</p>

以螞蟻集團最近的IPO個案作為例子去了解將來金融科技公司的監管方向

關於螞蟻集團

它提供在線支付,交叉銷售以及更高端的金融產品銷售以及小額貸款服務。自2014年成立以來,螞蟻金服已被評為全球最具發展潛力的獨角獸公司之一,並迅速向東南亞擴張。

螞蟻集團的首次公開募股

螞蟻原計劃於2020年11月4日在上海和香港交易所同時掛牌進行首次公開募股(IPO)。但是卻在上市前兩天被叫停。如果該IPO順利進行,那將成為世界上最大規模的IPO,其估值為370億美元。

01

04

分析:
螞蟻集團IPO被叫停

02

03

市場觀點

市場上對於有關IPO停止的關鍵原因的觀點包括: 1)其招股說明書中複雜的公司所有權結構給金融體系帶來了風險; 2) 對其成為市場壟斷的擔憂; 3) 科技公司從事金融活動的潛在合規漏洞。

螞蟻集團的行動

儘管IPO是否能重新啟動仍不確定,但是螞蟻金服的首席執行官表示,公司正在制定重組計劃並在走合規程序。今年年初有市場消息表示螞蟻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規可能會變得更加嚴格,以使其更接近傳統的金融公司法規。加強對小額貸款的監管也是未來的監管方向。

總結: 對該行業的“陰晴圓缺”分析 (SWOT Analysis)

作為對本文的總結, 我們對財富管理行業進行了簡單高層策略上的“陰晴圓缺”分析, 著眼於大灣區背景下的一些關鍵優勢, 劣勢, 機會和威脅.

市場參與者在其大灣區進程中的後續步驟取決於他們如何看待以下方面:

- 1) 全球和大灣區為行業帶來的機遇和風險;
- 2) 如何將願景付諸實踐, 並根據其策略的寬廣度和投資金額來計算其風險承受的意願.

在理財行業的不同持份者如果有興趣了解我們的服務以及我們如何能幫助你計劃並實施你在大灣區的願景, 我們歡迎這些持份者跟我們聯繫.

“陰晴圓缺”分析：優勢與劣勢

- 傳統財富管理公司積累了良好的傳統財富客戶基礎及數據，這對於理解他們的習慣，偏好及顧客行為等方面是必不可少的。
- 經過全球金融市場起伏波折而仍然行之有效的商業模式。
- 有著可靠並有連貫性的公司治理模式，可以讓那些相對謹慎的監管者相信他們有能力應對具挑戰的形勢。
- 全球網絡和合作夥伴關係。
- 有足夠強大的資本基礎去投資和推出新的轉型項目。
- 有一個已建立的成功形象可吸引新的人才進入該行業。

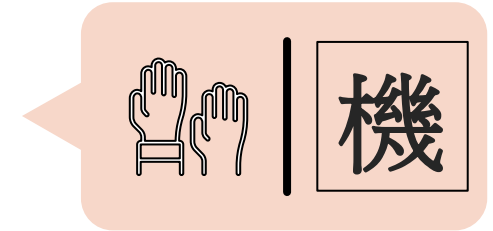


- 受傳統財富的客戶行為的影響更大，可能會阻礙了對新型財富客戶行為的了解。
- 保留並晉升優秀財富管理專業人員的能力常常會被能否制訂有效的績效指標的影響，有效的績效指標需要在能從長期交流中建立客戶信任與能夠迅速達成銷售目標之間取得平衡。
- 缺乏在中國內地市場的滲透力，尤其是對全球性的財富管理公司來說。例如，廣東省2019年私人銀行業務的資產管理規模只有同年預測可投資財富市場規模的不足10%。
- 千禧一代不一定會將在財富管理行業工作視為一件“非常酷的事情”。



“陰晴圓缺”分析：機遇與威脅

- 大灣區及“跨境理財通”帶來了重要的新渠道和潛在市場，為了解和滿足龐大的中國市場需求提供了一個窗口。
- 現代科技(例如,人工智能顧問)帶來的新X元素可解決更廣泛的財富客戶基礎，同時使得成本可控。“高盛投資的Marcus Invest”是一個對能否在該領域成功的測試並樹立一個榜樣。
- 人口老齡化和更長的人均預期壽命意味著財富管理在全球範圍內從未像現在這樣重要：它已經不再是超級財富者的事情，並且這種對財富管理的需求將會持續一段時間。
- 我們的研究預測，到2025年，大灣區人口可投資財富總額將達到7.2萬億美金。但是調查數據同時顯示，這一龐大的可投資潛力市場中只有很小一部份是由專業機構管理的。這些機構在未來5年內可以得益於市場需求與供應間的巨大差距，尤其是對於我們在文章前面確定的7個細分市場中的競爭對手而言。



- 需要加快對更廣泛更年輕的財富市場的認識。
- 財富科技帶來的轉型需要被充分理解，概念性的驗證項目需要得到高級管理層的支持。
- 很多關鍵市場參與者似乎都有某種形式的虛擬助手，如何令其可以持續有效並隨著時間的推移為整個公司業務帶來利潤需要相關的管理及追蹤。
- 對數字及加密貨幣及其核心技術：區塊鏈技術的了解。
- 需要了解加密貨幣及其隨著時間的推移如何與客戶投資組合中的不同資產類別互相影響。



附錄

主要研究方法

自主數據研究: 我們通過已建立的專業網絡及人際,與財富管理行業中的不同持份者/參與者進行了近20次的訪談,會議及網絡研討會.

非自主數據研究: 對有關公開數據,信息和新聞的研究整理. 在數據來源的廣度方面,我們的研究涵蓋了來自傳統英語國家和中文媒體的新聞和觀點.

定量分析:

量化分析相關頁中的“可投資財富”不包括非金融資產,這些是用每個大灣區城市的宏觀經濟數據匯總得出的每年年底累計數字. 我們報告中的可投資財富並未經過針對特定消費群體的校準,而是對整個地區非實物財富的估計. 這種處理手法與我們的觀點一致: 即財富管理可以是一個不同消費層次群體的話題.

由於來自大灣區內不同城市的數據有所不同,計算方法可能會不盡相同. 在估算過程中我們已經參考過的數據包括但不限於歷史國民生產總值,國民總收入,個人消費額度,淨資產值以及保留和積累財富的能力. 我們亦對預測做了相關假設,這些假設考慮過新冠肺炎和政策支持的影響,也考慮了歷史記錄.

其他參考文章(除各頁面已提到的參考外)

參考文章

- 1 Wealth Management | Global – After the Storm, by Morgan Stanley and Oliver Wyman
- 2 2020年香港私人財富管理報告- 由香港證監會和KPMG聯合發布
- 3 中国私人银行发展报告 2020 – 由中國銀行協會和清華大學五道口金融學院聯合發布
- 4 全球数字财富管理报告 2019-2020– 由波士頓諮詢和陆金所聯合發布
- 5 香港：成立家族辦公室的理想地 (2021年) – 由香港財經及庫務局, 香港金融發展局, 香港金融管理局及香港投資推廣署聯繫發布
- 6 胡潤財富報告2019

主要英文字母縮寫

金融監管機構縮寫	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

其他縮寫	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

聲明

1. 本文是代表作者意見的獨立諮詢報告(以下簡稱“報告”), 是由BTT諮詢有限公司(我們)進行的專業研究產品, 沒有任何第三方的贊助.
2. 該報告並非旨在提供投資建議, 也不構成法律, 估值, 稅收或諮詢建議. 該報告不是對所討論的行業, 產品或地區表現或未來潛力的聲明, 僅作為信息提供給現有和潛在客戶. 對本報告的見解和發現感興趣的任何一方或潛在客戶, 應直接與我們聯繫以獲取針對您公司的建議或解決方案.
3. 我們的主要採訪是通過已建立的專業網絡進行的, 而我們的非自主研究則主要基於來自公開信息的搜索分析.
4. 我們的財務模型基於大灣區內每個城市的人口普查和統計原始數據的報告, 在預測中我們做出了自己認為合理專業的假設. 任何前瞻性陳述或預測都涉及已知和未知的風險和不確定因素, 這可能會導致該行業或地區未來的實際結果或前景與預測有重大出入.
5. 您有責任對本出版物中包含的所有信息進行獨立的評估, 並應在採取任何行動之前通過參考和獲取獨立建議來驗證這些信息. **BTT Consulting Ltd.**對任何一方基於本報告採取的任何行動或未採取任何行動不承擔任何責任.
6. 計算得出的數字可能會四捨五入, 並採用了匯率轉換.
7. 該報告適用於熟悉金融常用語並具有一定相關知識的公司客戶.
8. 主體報告中包含的信息和新聞是截至2021年2月的最新信息.
9. 我們相信, 我們在整個報告中適用部分充分引用並列名相關第三方出處, 但是在極罕有的情況下如果您有任何疑問, 請通過電郵: contact@btt-consulting.com 跟我們聯繫.
10. 版權由BTT Consulting Ltd 所有. 公司在香港特別行政區註冊.
11. 本報告僅供接收者使用, 未經BTT Consulting Ltd的書面授權, 不得全部或部分複製, 分發或傳播.

关于我们(1/2)

BTT Consulting於2020年5月正式啟動並開始營業. 我們相信傳統的管理諮詢和解決方案諮詢, 但是我們也通過運用現代方法, 與我們的客戶, 潛在客戶以及更廣泛的商業社區溝通互動. 我們專注於金融服務諮詢, 目前我們分配了大量時間於分析大灣區計劃.

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。

圖片來源: 截圖來源於BTT Consulting官方網頁

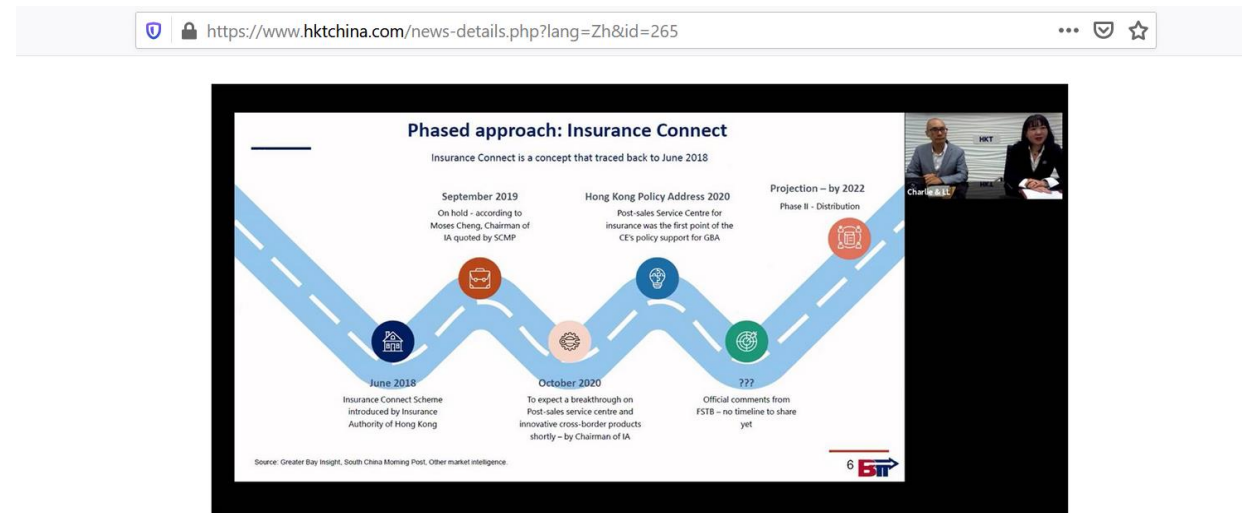
服務

- 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

關於我們(2/2)

我們是早期倡導大灣區金融領域機會的諮詢公司之一。2020年7月,我們發表了諮詢刊物,文中討論了大灣區和中國內地其他地區可為離岸保險公司帶來的機遇。我們一直積極參與大灣區金融行業主題相關的活動,會議和網絡研討會。

我們目前是香港總商會(HKGCC)和香港英國商會的成員。在2020年,我們曾在香港總商會和香港電訊企業解決方案的活動中擔任演講嘉賓,主題主要圍繞大灣區金融服務。我們會繼續致力於相關主題的討論。



(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。

圖片來源: 截圖來源於 香港總商會雜誌 The Bulletin, 2020年10月 | 香港電訊官方網頁

聯絡我們:

網頁: www.btt-consulting.com

手機: + 852 9713 4339

工作地點: 香港特別行政區, 中環渣打道3A, 會所大廈9樓

電郵: contact@btt-consulting.com

公司領英帳戶號: BTT Consulting Limited

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





SCAN ME

BTT CONSULTING LTD.