

# 国际资金“入港”记

本报记者 郝亚娟 张荣旺  
上海 北京报道

随着欧美银行业危机的持续

发酵,有关资金安全的担忧不断升温。在此背景下,中国香港成为国际资金重要的“避风港”和转移目的地之一。

据相关报道,近期有大量资金从美国和瑞士撤离,主要流入中国香港。分析人士指出,香港长期以来都是亚太市场的资金“避风港”,

大量国际资金的流入,无疑将推动香港金融和财富管理行业的发展。值得一提的是,中国香港此前亦出台相关政策,鼓励全球家族办

公室开展业务。植信投资研究院研究员郑辛如指出,中国香港作为国际金融中心,是全球最自由经济体之一,拥有成熟的金融市场和监管

机制,各项指标非常稳定,市场法律规范,受到投资者信赖。此外,中国资本市场长期向好,亦增强了中国香港对全球资金的吸引力。

## 资金安全“保卫战”

表面上,本轮欧美银行业危机的表象是银行破产,但银行破产必将带来进一步更严重的经济问题。

欧美银行业危机爆发至今,资金转移现象引起市场广泛关注。

以美国为例,当地时间3月24日,美联储公布数据显示,截至3月15日的一周,美国银行业合计流失存款达984亿美元,存款总额降至17.5万亿美元水平,是自2021年9月以来的新低。

据媒体报道,大量海外资金从美国和瑞士撤离,主要流入新加坡及中国香港。对此,香港金融管理局方面称,作为国际金融中心,香港经常处理不同商业活动所引出的资金流入和流出,金管局会与金融业界和其他持份者保持紧密联系,推动香港金融市场持续发展。

“从同业的情况中了解到,近期香港的银行业的确出现了开户数及业务量大增的现象,使得银行延长营业时间来消化新增的业务量。”著名私人银行专家杨诚信告诉记者。

目前来看,投资者最为关注的是“资金安全”所面临的严峻考验,这也成为资金转移的主要原因。上海博和汉商律师事务所高级合伙人朱旭望律师向《中国经营报》记者分析称,欧美银行业危机对投资者意味着,“把钱存进银行最安全”的逻辑将发生重大变化。投资者需要考虑的是,当银行危机来临之时,其个人存款是否能够得到保全,个人资产是否会遭到严重贬值。

“在近期出现重大金融风险后,富豪资金需要寻找更安全的银行进行储蓄。同时,西方世界经济的巨大不确定性也加速了富豪对财产安全的重新考虑。”朱旭望直言。

朱旭望进一步分析称,表面上,本轮欧美银行业危机的表象是银行

破产,但银行破产必将带来进一步更严重的经济问题。牵一发而动全身,银行危机是否会直接造成全球性金融危机目前还得继续观察,但其对经济的影响和资产价值的影响却已经在悄悄发生。投资者的风险不仅局限于自己的存款是否稳妥,更多的风险则是出现在其投资的各种金融产品或金融衍生品上。相比之下,我国政治制度稳定、金融体系稳健、社会安定。投资者在眼前风云动荡的时代,势必趋利避害将自己的资产配置到更安全的市场中。

在投资风格方面,杨诚信指出,多份私人财富报告都显示,越是高净值人士对于资产的安全性越看重,因此会采取许多包括但不限于通过不同币种、不同国家区域及不同资产类型的方式来分散风险。

在郑辛如看来,富豪群体将资金转移至中国香港,可能有两方面考虑:一是金融动荡必然导致金融资产所有者寻求安全避风港,这符合避险心理。瑞士政府在处理瑞信危机时,将瑞信发行的160亿欧元瑞士法郎高风险AT1债券(银行补充一级资本债券)全额撇账,破产了投资者的信任,因此可能引起投资者转移资产;二是中国香港作为国际金融中心,是全球最自由经济体之一,拥有成熟的金融市场和监管机制,各项指标非常稳定,市场法律规范,受到投资者信赖。

“海外资金流向中国香港,再次证明了海外资金看好中国香港和中国内地的长期稳定繁荣发展的趋势。”Co-Found(科方得投资)智库秘书长张新原指出。

## 打造财富管理业务枢纽

中国香港拥有便利的营商环境、卓越的资产与财富管理体系等优势,有实力吸引全球的企业家在香港设立家族办公室。

在海外资金流入的同时,中国香港也在积极发力财富管理业务“开门迎客”。

记者注意到,香港财经事务及库务局在2023年3月发布《有关香港发展家族办公室业务的政策宣言》,希望吸引全球家族办公室在香港开展业务。香港财政司司长陈茂波表示,计划将香港打造为家族办公室枢纽,将在未来三年向投资推广署提供1亿元,吸引更多家族办公室来港。随即,中国香港不断优化营商环境,帮助家族办公室等落户香港。

“2023年3月,香港证券及期货事务监察委员会(以下简称‘香港证监会’)发表简易参考指南,以厘清有关发牌要求的常见问题,其中有专为家族办公室而设的指引。香港证监会发牌科也已设立专责沟通渠道,通过电邮及电话处理有关家族办公室的查询。在适当保障投资者的前提下,监管机构将根据风险为本的原则简化中介机构对高端客户或超高资产净值个人客户的合适性评估和披露流程。这些举措增强了中国香港对家族办公室业务的吸引力。而在人才方面,香港政府也通过资助成立全新的香港财富管理传承学院等方式,为行业从业者和财富继承人提供人才培训服务,为香港家族办公室行业壮大人才库。”郑辛如指出。

谈到中国香港提出发展家族办公室业务的优势,杨诚信分析称,中国香港是中国内地与全世界接轨最好的桥梁,而且此功能是全球任何一个市场所无法取

代的。中国香港作为全世界主要金融中心最大的成长动力,来自于低税赋且高度自由流动的金融环境,随着中国市场出现重大且能持续的政经政策加强改革开放,将对全世界的富豪及资产产生巨大吸引力,而中国香港无疑将会是最大的受惠者。

郑辛如亦分析称,中国香港拥有便利的营商环境、卓越的资产与财富管理体系,以及优秀的人才配套等优势,有实力吸引全球的企业家在香港设立家族办公室。同时,中国香港完善的资产与财富管理体系、健全的法律制度、有力的监管环境,以及最新的税收优惠政策等,都为家族办公室在港展业提供了便利。《有关香港发展家族办公室业务的政策宣言》提出,为家族办公室提供税务宽减,如获立法会通过,由单一家族办公室在香港管理的家族投资控股工具(FIHVs)将获得利得税豁免,政府下一步还将检视现时有关基金和附带权益的优惠福利。

“中国香港作为全球金融中心的地位,具备政治、法律、税收和监管环境等多方面的优势。在地理位置方面,香港地处亚洲中心,是一个连接中国内地和东南亚的重要枢纽,便于家族企业在全中国范围内开展业务;在金融体系方面,中国香港拥有成熟、稳定和透明的金融市场,包括证券、银行、基金、保险等多种金融服务,为家族企业提供了多样化的融资渠道和资产配置选择;在法律体系方面,中国香港具有相对独立



大量国际资金的流入,无疑将推动香港金融和财富管理行业的发展。视觉中国/图

的法律体系,既有英国普通法传统,又有中国法律元素,其法律和司法制度保护投资者和企业家的权益,同时也为企业提供了合法合规的营商环境;在税收方面,中国香港税收体系简单且税率相对较低,对于家族企业来说,有助于降低成本和提高效率。”中泰资本董事王冬伟向记者分析称。

近日,香港金管局总裁余伟文发文表示,致力恪守平衡监管的大原则,维持安全及具效率的金融平台,让香港充分发挥作为资产及财富管理业务枢纽的角色。

海南大学“一带一路”研究院院长梁海明接受记者采访时表示,未来,中国香港若能对外加快开放速度,对内加大改革力度,继续主动寻变,将能巩固和发展其作为国际金融中心的地位,并以

“香港所长”,服务“国家所需”,成为国内大循环的“参与者”和国内国际双循环的“促进者”,通过积极融入内地,享受国家稳定发展所带来的机遇和红利。

梁海明指出,对于国际金融市场而言,投资中国香港所注重的因素并不仅仅是中国“十四五”规划、“双循环”战略和粤港澳大湾区发展给中国香港带来的巨大投资机遇,以及投资香港能够得到的可观回报,更重要的是,香港市场作为唯一能够投资中国内地的国际市场,国际金融市场在港交所上市的中国内地企业,就相当于投资中国内地,以此分享中国内地经济稳步发展所带来的巨大红利。展望未来,中国香港作为国际资本进入内地、内地资本走向世界的桥梁作用将更加突出。

# 上市银行押注财富管理 构建生态争抢客户

本报记者 杨井鑫 北京报道

商业银行大财富管理已成为时下行业竞争的重头戏。

随着多家上市银行2022年年报陆续披露,财富管理在其中的分量越来越重。大部分银行将该业务置于战略发展的重要领域,

## 锚定业务战略

在银行轻型化转型推进中,财富管理是其中的重要一环。建行2022年年报显示,该行个人金融领域明确提出纵深推进大财富管理战略,巩固零售信贷第一大行地位,深化数字化经营,拓维消费生态建设,推动个人金融业务高质量发展。

建行方面称,该行将大财富管理列入了全行“十四五”规划战略重点,着力打造“一横一纵”大财富管理运作机制,即横向上打通“财富管理—资产管理—投资银行”价值链,纵向上畅通“投研—投顾—客户服务”专业传导链。2022年,该行围绕“普惠、智慧、专业、专注”四大战略主轴,着力打造“国内领先、体验最优、科技驱动”的一流财富管理银行。

具体来看,“普惠”的财富管理是针对超过7亿个人客户构建构建“分层、分群、分级”的客户服务体系,提供匹配的资产配置方案和财富管理产品;“智慧”的财富管理则指打造覆盖线上线下渠道一站式的财富管理平台;“专业”的财富管理主要是推动财富管理投研专家、财富顾问和对私客户经理“三支队伍”建设;“专注”的财富管理则是推动形成以个人客户金融资产为核心的经营管理体系,考核指标、经营计划和

很多银行的业务转型、组织架构调整、模式创新等也都围绕财富管理业务进行。

据《中国经营报》记者了解,尽管2022年股债市场波动较大,投资者的风险偏好降低,银行财富管理业务受到了明显冲击,但是银行对于财富管理业务的重视

资源配置锚定个人客户金融资产规模增长,专注推动大财富管理转型,实现个人存款和个人客户金融资产协同发展。

对于招行来说,该行发展的战略愿景是建设“创新驱动、模式领先、特色鲜明的最佳价值创造银行”,而实现的路径表现为加大“财富管理、金融科技、风险管理”三大能力建设。

招行董事长缪建民表示,该行2022年加快模式转型,做强重资本业务,做大轻资本业务,追求轻重均衡。通过改善资产结构、优化资产配置、提升资产定价能力做强重资本业务,推动科技金融、绿色金融、普惠金融的快速发展;通过发展大财富管理做大轻资本业务,强化准入和风险管理,形成“财富管理—资产管理—投资银行”的高价值业务循环链;强调“重为轻根”,通过轻重均衡实现经营模式的领先。

在中信银行看来,发展财富管理业务是该行轻资本转型中“强核”之路。中信银行行长方合英表示,2022年中信银行以“归零”之心播下“强核”之种,自上而下、由内而外全面构建核心经营能力。该行聚焦“大财富管理”,努力做大轻资本收入,减轻对息差及资本的依赖,让资产负债表尽可能向着“远

程度反而有所提升。尤其是多数银行的零售客户和私人银行客户数增长均达到了两位数,管理资产规模也在稳步增长。未来为了做大规模扩展客户群,银行在财富管理生态建设上不断升级推新,提升客户体验,对高净值人群的争夺也越来越激烈。

周期”和“集约瘦身”的方向演变。

对于未来的发展,方合英表示,让“财富管理—资产管理—综合融资”价值链更好地聚合融通将是中信银行经营管理的核心,银行将一如既往地“以客户为中心”,以“数字化转型”和“中信协同”为助推,打造更加鲜明的差异化竞争优势,纵深推进中信银行高质量发展。

“打造一流财富管理银行”是光大银行一直以来的战略愿景。为了实现该目标,光大银行持续推进“敏捷、科技、生态”转型,通过综合化、特色化、轻型化、数字化发展,加快产品、渠道和服务模式的创新,在财富管理、金融科技和综合金融等领域培育市场竞争优势。

光大银行行长王志恒认为,“打造一流财富管理银行”的战略愿景是符合银行业发展方向,光大银行将不断细化实现这一愿景的内涵和路径。对于光大银行来说,坚持数字化经营和数字化转型是实现该行战略愿景的关键。“国家和监管部门都出台了一系列的政策措施,目的是推动数字中国的发展。目前银行客户围绕产业数字化和数字产业化发展的的工作已经如火如荼,银行只有适应这个变化趋势,才能在未来发展中立于不败之地。”

## 富人“争夺战”

2022年,股债市场的波动对商业银行的财富管理业务造成了一定的冲击,部分投资业务下降比较明显。但是,截至2023年3月30日发布业绩的银行年报数据显示,商业银行财富管理的客群和管理资产规模仍持续稳定增长,尤其是私行业务中的高净值人群增长明显。

建行2022年年报显示,报告期末,该行个人全量客户7.39亿人,管理个人客户金融资产近17万亿元。同时,该行的财富管理客户数量同比增速为23%;私人银行客户金额资产达到了2.25万亿元,较上年增长11.26%;私人银行客户数量19.37万人,较上年增长9.31%。

招行2022年年报显示,报告期末,该行的零售客户规模达到了1.84亿户,较上年末增长6.36%,管理零售客户的总资产余额为12.12万亿元,较上年末增长12.68%;财富产品持仓客户数量4312.93万户,较上年末增长14.14%;私人银行客户数量突破13万户,私人银行管理客户总资产余额达到了3.79万亿元,较上年末增长11.74%。

平安银行2022年年报显示,报告期末,该行管理零售客户资产3.59万亿元,较上年末增长12.7%,其中私人银行达标客户AUM余额1.62万亿元,较上年末增长15.3%;银行的财富客户126.52万户,较上年末增长15.0%,其中私人银行达标客户38.05万户,较上年末增长15.5%。

中信银行2022年年报显示,报告期末,该行个人客户数量1.27亿户,较上年末增长6.31%。零售管理资产余额(含市值)达3.91万亿元,较上年末增长12.36%。私人银行客户达6.68万户,较上年末增长10.81%。私人银行客户管理资

产9485.97亿元,同比增长13.04%。光大银行在2022年年报中称,报告期末,该行零售客户(含借记卡和信用卡客户)1.47亿户,月日均资产在50万元及以上的中高端客户比上年末增长10.76%。零售客户管理资产规模2.42万亿元,比上年末增长14.21%。其中,私人银行客户5.65万户,增长13%;管理私人银行客户资产5681.85亿元,增长13.38%。

“2022年商业银行财富管理业务仍然持续了比较快得增长,其中一个重要原因是财富管理业务的增长空间很大,尤其是高净值人群的规模增长比较快,这部分人群在私人银行业务中贡献度越来越大。同时,由于2022年投资市场波动大,部分基金产品的投资出现了亏损,这让投资者的风险偏好降低,会从券商、基金等机构转向选择银行的财富管理。”一家券商银行业分析师认为。

该分析师表示,对一些高净值人群来说,投资高风险产品的可能会少很多,但是养老金融、代理保险销售、家族信托、出国金融,甚至部分高端私募投资的需求会增加,银行也能够凭借多元化的服务实现获客。

记者注意到,在拓展财富管理业务客群的同时,银行当下对高净值人群的争夺也更加激烈,而获客的方式与此前有所不同。多数银行都在从以高收益产品销售推动的模式,到打造平台建立财富生态获客的方式转变,并且对于平台的兼容性更强。

招行在2022年年报中称,该行依托开放平台提供多样化产品,引入全市场优质的资管机构,共同服务零售客户、同业客户、公司客户的多元化财富管理需求。截至报告期末,共引入10家同业理财子公司的优质产品,139家优

质资管机构入驻招行App“招财号”财富开放平台。“招财号”拥有粉丝1973万,报告期提供的财富资讯类内容,互动与活动服务客户超4.13亿人次,为客户投资旅程提供专业投教和陪伴。报告期内,招行通过“招赢通”平台向同业客户销售第三方资管产品突破7700亿元,同口径较上年增长24.78%。

对于私人银行客户的拓展,招行表示强化与子公司、第三方合作机构的业务协同,全面推广公私融合获客模式。同时,数字化赋能潜力客户挖掘,构建私人银行客群增长新曲线。同时,加速私人银行数字化转型,将数字化贯穿获客、经营、运营、管理、服务全流程,构建起全场景、全渠道的客户线上服务体系,全面提升客户体验和业务效能。

“高净值客户群体对银行利润贡献是非常明显的,银行对高净值人群的获客竞争也就不可避免。由于银行线上渠道的开放,客户的流动会更大,银行之间的产品、服务对比会更明显,留住客户就需要银行有比较强的实力。大行和头部股份制银行的优势会比较明显,中小银行则需要根据自身的禀赋走特色化道路。”上述券商银行业分析师认为。

光大银行人士表示,在提升财富管理能力的同时,该行对高净值客户的陪伴也非常重视。搭建了专门的线上渠道为客户提供投顾咨询服务,而线下则有专门的团队跟进服务,实现了线上线下的无缝对接。“从投资结果看,投资收益和风险管理很重要。但是,从投资的过程来看,银行提供得到金融服务体验同样重要,尤其是在市场波动很大的情况下,客户陪伴更能够体现出银行金融服务的价值。”