

跨境理财通迈向资产配置新时代

中经记者 张漫游 北京报道

自2021年10月19日粤港澳大湾区“跨境理财通”业务试点落地以来,这一机制即将年满5周年。

投资偏好从稳健向多元演变

跨境理财通客群在总体保持稳健偏好的同时,投资组合正逐步向多元化发展。

跨境理财通是粤港澳大湾区金融互联互通的重要机制。试点5年来,参与机构与投资者数量稳步增长。截至2026年8月末,34家银行与14家证券公司参与其中。从额度使用来看,截至2026年10月13日24时,“南向通”净流出1738498.81万元,已用额度占比11.59%,剩余额度13261501.19万元;“北向通”净流入24704.52万元,已用额度占比0.16%,剩余额度14975295.48万元。“南向通”使用额度远超过“北向通”。

对于这一差异,普益标准研究员张翹楚向《中国经营报》记者分析,主要反映出两地投资者跨境资产配置需求和产品吸引力的不同。“对于内地投资者而言,‘南向通’提供了接触境外多币种资产、海外债券及全球权益市场的合规渠道,在国内利率中枢较低背景下,港澳市场的外币存款、货币基金、债券基金等产品具有一定吸引力,同时也能够满足部分投资者分散单一市场风险、优化资产配置结构的需求。”她指出,港澳投资者通过“北向通”配置内地资产的需求相对有限。一方面,内地固收类产品与境外部分同类产品相比,在投资吸引力上优势并不明显;另一方面,港澳投资者已经可以通过股票通、债券通等互联互通机制参与部分内地市场投资,“北向通”在投资渠道上的独特性相对不足。此外,两地投资者在产品认知、风险偏好和跨境金融服务习惯方面也存在差异。

在跨境理财通客户需求变化方面,中国银行(601988.SH)相关人士向记者介绍,从该行业务开展情况来看,跨境理财通客群在总体保持稳健偏好的同时,投资组合正逐步向多元化发展。“业务开办初期,

截至2026年8月末,粤港澳大湾区参与跨境理财通的个人投资者达18.71万人。其中,内地投资者13.18万人、港澳投资者5.53万人,跨境汇划金额累计1436.30

‘南向通’客户较为重视本金安全和收益稳定,资产配置主要集中于存款产品和货币基金。随着业务的发展,客户对于非货币基金、债券、存款证和结构性投资等具有不同风险收益特征的工具需求逐步增加,非存产品已形成一定规模。”他指出,这反映出客户需求由侧重获取稳定收益,逐步向兼顾短期流动性管理和中长期资本增值等多重目标扩展,资产配置更加多元。

在外资银行中,富邦华一银行相关人士亦赞同上述趋势。他告诉记者,在产品偏好方面,大湾区客户在关注稳健配置的基础上,对全球优质资产的多元化配置需求日益增加,以海外基金及证券咨询的需求为主;在服务方面,客户重视跨境金融的便利性,开户流程以及账户使用的便捷性,也成为影响客户体验的重要因素。

跨境理财通客群的产品投资标的和配置策略进一步拓展。“客户关注的产品投资标的地域范围逐步扩大,已覆盖亚太、北美、欧洲等市场,配置策略也更加注重跨市场、跨资产布局。部分跟踪境外权益市场的指数基金和多资产策略基金持有规模明显增长。”中国银行相关人士补充道,客户币种选择日趋多元。“南向通”客户在以人民币配置为主的基础上,逐步增加对美元、港币以及澳元、英镑、日元、欧元等其他币种产品的需求,多币种配置和汇率风险管理意识进一步增强。

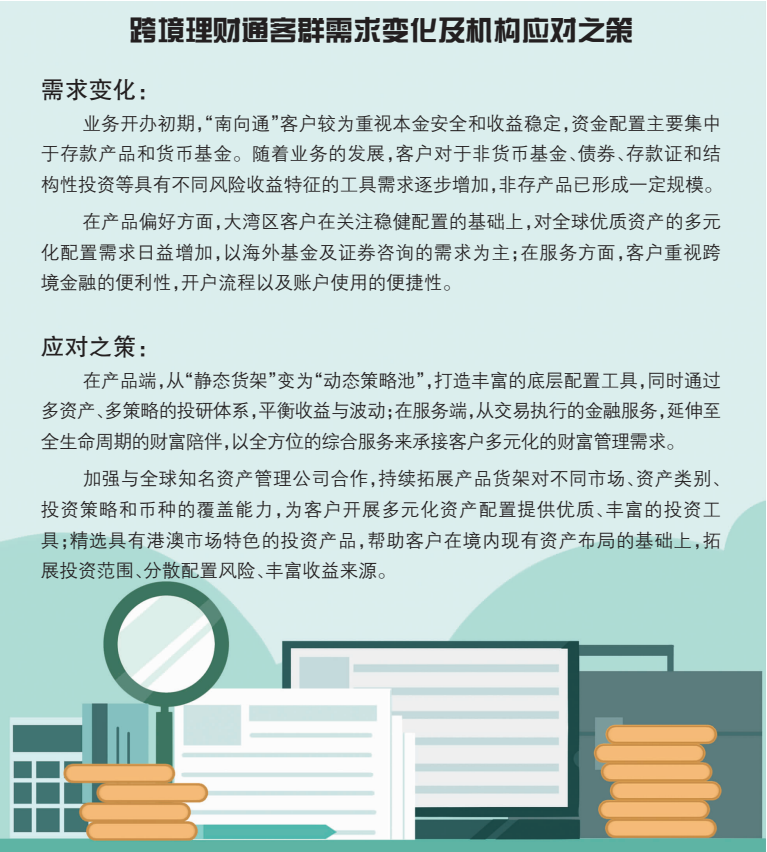
值得注意的是,2026年前8个月,跨境理财通个人投资者仅新增约9200人,与2024年全年新增6.72万人的高峰形成鲜明反差。市场从高速扩张期进入平稳发展阶段,对银行的服务能力提出了更高要求。

面对客群需求变化,银行靠什

亿元。

5年来,跨境理财通在投资者准入、额度提升、产品范围等方面持续优化,但南北向业务发展不均衡、新增投资者放缓等问题仍

然待解。与此同时,香港金管局与中国人民银行持续推进跨境理财通3.0版本优化讨论,市场对进一步拓宽投资范围、丰富产品供给抱有期待。



么留住客户? 中国银行相关人士表示,不同市场、资产和行业板块表现分化,对跨境资产配置的专业性和风险管理能力提出更高要求。

“我们观察到,当前客户的需求从单纯的存款进阶为跨市场、多元化的全球资产配置需求。面对这一趋势,我们从产品丰富度、开户便利性及服务体验上构建差异化竞争力。”富邦华一银行相关人士介绍,从该行的策略看,在产品端,从“静态货架”变为“动态策略池”,打造丰富的底层配置工具,同时通过多资产、多策略的投研体系,平衡收益与波动;在服务端,从交易执行的金融服务,延伸至全生命周期的财富陪伴,以全方位的综合服务来承接客户多元化的财富管理需求。

“银行需要依托丰富优质的产品货架、专业贴心的投资陪伴和便捷高效的业务体验,帮助客户统筹考虑收益、风险和流动性等因素。”

谈及具体实践,上述人士介绍,中国银行为客户提供品类丰富、覆盖广泛的产品货架,满足多元化投资需求;定期提供市场资讯,帮助客户了解投资地市场;并依托大湾区逾千个跨境理财通服务网点和便捷的数字化渠道,境内外紧密协同优势,为客户提供高效优质的投资体验。在产品策略方面,以“南向通”为例,中国银行一方面加强与全球知名资产管理公司合作,持续拓展产品货架对不同市场、资产类别、投资策略和币种的覆盖能力,为客户开展多元化资产配置提供优质、丰富的投资工具;另一方面精选具有港澳市场特色的投资产品,帮助客户在境内现有资产布局的基础上,拓展投资范围、分散配置风险、丰富收益来源。此外,该行深入挖掘不同市场环境下的投资机会和资金配置需求,动态优化重点产品供给,使产品更好适应市场变化、匹配客户需求。

险企争夺AI消费人口 多家机构入驻阿里千问、蚂蚁阿福

抢占消费决策的第一触点

9月7日,阿里千问宣布首批金融类智能体集中上线,覆盖证券投资、基金、期货、保险等多个领域,其中保险类智能体的身影中,包括小雨伞、慧择保险等。

上述智能体中,小雨伞的运营主体小雨伞保险经纪有限公司,后者为港股上市公司手回集团(02621.HK)旗下保险中介机构;慧择保险的运营主体则为慧择保险经纪有限公司,后者为纳斯达克上市保险科技公司慧择(HUIZ)旗下保险中介机构。

从上述保险智能体的具体能力上看,包括提供产品推荐、产品咨询对比、条款解读、规则查询、家庭保障需求梳理、保险规划等服务。

在小雨伞、慧择保险入驻阿里

千问之前,多家机构在蚂蚁阿福App完成了智能体布局。目前,蚂蚁阿福App上包括中宏保险的“中宏保险MOVE”、太平洋健康险的“蓝医保·蓝小保”、太保产险的“健小保”、人保财险的“AI康保”、紫金财险的“紫金小福”以及国泰产险的“泰小保”等。

上述智能体均在功能区搭载了实名信息授权以查询名下有效保单能力,且普遍预置了“AI诊室”“药盒识别”“报告解读”“皮肤检测”等健康服务工具箱,直接将承保后的低频契约延展为日常高频的健康管理陪伴。

10月10日,复星保德信人寿与蚂蚁健康宣布,将依托蚂蚁健康旗下的AI+真人健康管理服务能力与复星保德信人寿在保险产品

设计与精算风控领域的积淀,共同打造全新一代“家庭保障+AI健康”解决方案。

具体来看,复星保德信人寿将在蚂蚁阿福App上搭建专属智能体,打通保险与专业健康管理。客户投保后,不仅获得保障,还拥有可咨询、解读、提醒的健康入口,动态评估和守护家庭健康,实现从“被动应对”到“主动预防”的升级。

“保险机构纷纷入驻AI开放平台搭建智能体,核心是适配行业数字化转型的务实选择。”中国社会科学院保险与经济发展研究中心主任郭金龙在接受记者采访时表示,从技术层面来看,自研大模型算力成本高、技术门槛高,接入成熟AI平台可快速落地咨询、保单查询、理赔预审等场景,大幅缩短研

3.0版本引市场预期

跨境理财通在额度、产品类别、参与投资者类别等方面均有拓展空间。

回顾跨境理财通的发展历程,2024年跨境理财通2.0版本的发布是重要节点。2.0版本优化了多方面内容:优化投资者准入条件,“南向通”内地个人投资者参与门槛从连续缴纳社保或个人所得税“满5年”降低为“满2年”,同时增加“近3年本人年均收入不低于40万元”作为家庭金融资产准入的可选条件;适当提高个人投资者额度,从100万元提高到300万元,如个人同时通过银行和证券公司参与试点的,两种渠道分别各有150万元额度;拓宽业务试点范围,增加证券公司参与试点,同时将内地销售银行的人民币存款产品纳入“北向通”合资格产品范围,公募证券投资基金范围由“R1至R3”扩大为“R1至R4”风险等级(不含商品期货基金)。

今年6月,香港金融管理局总裁余伟文在媒体见面会上表示,香港金融管理局持续与内地金融管理部门探讨跨境理财通的进一步优化和拓展,其在额度、产品类别、参与投资者类别等方面均有拓展空间。目前,跨境理财通3.0版本的具体落地时间表尚未确定。

市场对3.0版本抱有诸多期待。张翹楚向记者表示,行业普遍预期3.0版本将纳入ETF等场内品种。“如果未来3.0版本将场内ETF纳入‘南向通’投资范围,将进一步丰富跨境理财产品的供给结构,但其与现有存款、场外公募基金之间更多是差异化互补,而非简单替代。”她分析,当前“南向通”投资者仍然较为偏好外币存款、货币基金及债券基金等相对稳健的产品;场外公募基金则可以通过主动管理或指数投资参与境外市场,更适合进行中长期资产配置但不需要频繁交易的投资者。”相比之下,场内ETF在持仓透明度、交易灵活性和管理费率等方面具有一定优势,能够为投资者提

供更加直接的全球市场、行业及主题配置工具。不过,ETF并不意味着更低的投资风险,尤其是权益类、行业主题类ETF,其净值波动可能明显高于传统稳健型理财产品,同时还需要考虑汇率、交易成本以及跨市场交易等因素。因此,未来更合理的发展方向是形成以存款及低风险产品满足稳健需求、以场外基金满足中长期配置需求、以ETF补充指数化和精细化配置需求的多层次产品体系。”

在参与机构方面,当前银行渠道“南向通”汇划额占绝对主导,券商渠道占比很小。张翹楚认为,这与两类机构的客群基础、业务起步时间以及产品服务优势有关。“银行较早参与试点,拥有庞大的存量财富管理客户和成熟的跨境结算、外汇及账户服务体系,客户需求也更多集中在存款、货币基金、债券基金等稳健型产品;券商参与试点的时间相对较短,虽然现阶段汇划规模仍然较小,但其客户通常具有更丰富的证券投资经验,对权益、指数及多元策略产品的接受程度相对较高。同时,券商在资本市场研究、产品筛选和组合配置方面具有一定专业优势。”她认为,两类机构应立足核心能力构建差异化分工。“随着3.0版本可能进一步丰富投资范围,银行可以继续发挥客户覆盖、资金结算和综合财富管理服务优势,重点满足稳健型客户的跨境配置需求;券商则可以依托权益研究和跨市场投资经验,在ETF、行业主题基金以及多元资产配置方面提供更具针对性的服务。

未来渠道竞争的重点也不应只是产品数量或短期销售规模,而是能否根据客户的投资经验、风险承受能力和资产配置目标提供适合的产品及持续服务,逐步形成银行侧重综合财富管理、券商侧重资本市场专业配置的互补格局。”

中经记者 樊红敏 北京报道

保险智能体正在加速入驻AI开放平台,争夺AI消费入口。

近期,阿里千问完成新一轮智能体生态扩容,接入十余家金融服务类智能体,其中保险类包括小雨伞、慧择保险等。

与此同时,蚂蚁阿福App上的保险智能体也在扩容。10月10日,复星保德信人寿与蚂蚁健康宣布,将在蚂蚁阿福App上搭建专属智能体,打通保险与专业健康管理。此前,人保财险、太平洋健康险、太保产险、紫金财险、国泰产险、中宏保险等多家险企已在蚂蚁阿福App上完成智能体布局。

据《中国经营报》记者从业内了解,有保险机构在入驻相关AI平台之后,收到了来自监管方面的问询,监管关注的问题包括接入AI平台的智能体使用的大模型类型以及用户隐私数据的使用程度等。

值得关注的是,作为强监管行业,保险智能体在“AI幻觉”(指人工智能系统生成的内容与真实数据不符,或偏离用户指令的现象)、数据合规“红线”等风险隐患之下,对于接入AI开放平台仍存较多顾虑。

9月15日,2026年人工智能大模型安全众测结果在国家网络安全宣传周发布。活动共动员2467名白帽子,对国内25家AI厂商的54款大模型及智能体应用产品进行了漏洞测试。累计发现各类安全漏洞873个,其中大模型及智能体应用特有漏洞608个,传统漏洞265个。

今年4月,复旦大学经济学院

教授许闲研究团队发布基于539个公开技能(Skill)样本的测评报告《保险“龙虾”技能洞察报告》,该报告核心洞察发现之一是安全风险集中:共发现1937条风险项,数据隐私泄露(569次)、合规监管(358次)、外部依赖(281次)为核心隐患。

复星保德信人寿党委书记田鸿榛指出,AI存在幻觉,但金融保险行业对信息准确性要求很高,在核保、理赔等高风险场景下,AI应用要保持审慎,关键决策仍需人工确认。

另据记者从某保险机构内部了解,该公司在入驻相关AI平台之后,就收到了来自监管方面的问询,监管关注的问题包括接入AI平

台的智能体使用的大模型类型以及用户隐私数据的使用程度等。

“保险属于强监管行业,金融智能体涉及产品推荐、条款解读等服务,需严格遵守销售适当性、信息披露、禁止误导性陈述等监管要求。”思二勋表示。

“通用有大模型平台与保险强监管、高隐私保护的行业特性存在天然适配短板。”郭金龙也向记者表示,在行业AI合规细则尚未完善的背景下,险企入驻AI开放平台面临数据泄露、话术误导等合规风险。

不过,监管政策体系正在逐步完善过程之中。2026年6月18日,国家金融监督管理总局发布《关于

银行业保险业人工智能安全开发的指导意见》,要求金融机构落实人工智能应用主体责任,完善人机协同管理流程,并对应用场景实施分类分级管理。文件还明确,涉及承保理赔、风险管理,以及与客户利益直接相关、直接影响金融合约达成的生成式人工智能应用,属于需要重点管理的高风险场景。2026年9月,上海金融监管局发布《推动上海银行业保险业人工智能应用的若干措施》,要求面向公众的生成式AI保险应用,上线前必须向监管报告,无论自研、调用API还是私有化微调,无论自研还是外购模型,全部纳入监管范围。

“从长期来看,监管将从传统

的产品、人员监管,延伸至算法、模型、AI话术的穿透式监管,模型备案、算法审计将成为行业标配。”郭金龙表示。

“保险是强监管、重信任的金融行业,AI的渗透会是渐进的,且很可能形成‘核心自营、外围开放、人机协同’的格局。”思二勋表示,未来保险营销行业将呈现四个特征:前端智能化、中端专业化、后端自动化、监管全程化。真正胜出的,不是单纯拥有AI的机构,而是能把AI、专业顾问、合规数据和消费者信任结合起来的机构。保险销售会从“渠道驱动”走向“信任+服务+数据驱动”,AI是加速器,但信任和合规仍是底线。