

跨境理财通启航，湾区互联互通再上台阶

9月10日，由人民银行广州分行、深圳市中心支行牵头，广东、深圳银保监局、证监局共同参与起草的《粤港澳大湾区“跨境理财通”业务试点实施细则》正式发布，同日，香港金管局也发布粤港澳大湾区跨境理财通业务试点实施细则，拉开了粤港澳大湾区居民个人跨境购买理财产品的序幕。“跨境理财通”业务包含“北向通”和“南向通”，南北向同时开放，该业务重磅推出不仅有利于大湾区居民更加灵活地配置家庭资产，也有利于三地金融机构扩容业务、深化合作，推动大湾区金融基础设施和各项机制有序进行。

《实施细则》较5月份发布的征求意见稿，主要有以下变化，一是删除了内地行需具备3年以上开展跨境人民币结算业务的经验，也意味着将试点银行的范围进一步扩大，同业竞争有所加剧；二是明确了内地行可与多家港澳银行合作，拓宽了联动与合作渠道；三是进一步明确“北向通”投资产品范围，由非保本净值化理财产品（现金管理类理财产品除外）调整为固定收益类、权益类公募理财产品（现金管理类理财产品除外）。《实施细则》将于30日后正式生效，预计粤港澳大湾区“跨境理财通”业务最快可在10月初正式面向社会公众开放。主要关注点如下：

一、“跨境理财通”落地意义重大

“跨境理财通”正式落地，是国家支持粤港澳大湾区金融发展、建设国际金融枢纽的重要举措。

对金融机构而言，“跨境理财通”的落地将有序推进金融市场互联互通，通过不断

丰富投资产品类别和投资渠道，实现财富管理客群的扩容，以更高水平对外开放促进经济高质量发展。有利于进一步加深我国金融市场开放的广度和深度、逐步扩大人民币跨境使用的范围。

对湾区个人而言，“跨境理财通”的落地可促进大湾区居民个人跨境投资便利化。当前，粤港澳大湾区内经济、人员交流往来频密，大湾区一小时生活圈效应明显，区内居民对跨境理财存在较大需求。一方面，人民币资产吸引力增强，港澳地区个人有北上投资理财渠道诉求；另一方面，内地居民个人资产配置有多元化、全球化的需求。“跨境理财通”业务迎合跨境投资诉求，为有序放开个人资本项目奠定基础。

二、《实施细则》是整体性的制度安排，为跨境理财通持续、稳健运营提供了良好的基础

投资客群方面，《实施细则》对北向、南向的投资者均设定准入条件，包括投资者需有投资经历、家庭资产/净资产符合要求等，可叙做跨境理财业务的客群资产实力较强，该客户群体优质，是湾区银行拓展财富客户的重要来源。

投资产品方面，“北向通”可投资内地理财公司发行的固定收益类、权益类公募理财产品（现金管理类理财产品除外）以及经内地公募基金管理人公开募集的证券投资基金。“南向通”可投资在香港注册成立并经香港证监会认可的基金、债券和人民币、港元和外币存款等。进一步降低了内地、港澳投资者投资异地金融市场的门槛。

制度整体安排方面，《实施细则》通过多层次制度安排防范金融风险，如额度控制、闭环管理、跨境汇兑、参与机构等，通过“唯一合作银行”制度实现跨境资金流动的实时追溯，保障了后续业务的持续稳健运营。

三、“跨境理财通”为湾区内银行带来新的业务增长点，可有效推动银行间合作与竞争，激发湾区金融创新活力

“跨境理财通”对中资、境外银行业金融机构的零售银行业务而言均是一次重新布局财富管理市场的重大机遇，财富管理能力强的银行更加受益。粤港澳大湾区属于全球商业银行最为密集的地区之一，湾区内银行拥有规模不断增长的财富管理客群，“跨

境理财通”的落地，可促进银行丰富理财产品线，可谓得产品者得天下。由于港澳投资者更换销售银行手续复杂，决定了业务具有一定排他性，因此竞争格局下，银行要加快布局、抢占先机。

“跨境理财通”是粤港澳三地银行在个人跨境理财业务上开展的全方位合作，业务涉及开户、资金汇划、投资理财等多项环节，以上均对内地及港澳银行的跨境合作能力提出了较高的要求，包括在账户基础、业务系统、网点布局、营销服务、投诉处理、业务运行上实现衔接。《实施细则》允许采用远程方式为港澳居民开立内地银行结算账户，这极大简化了跨境理财通的开户流程，也对湾区银行加大金融科技的投入力度提出了更高的要求。

目前各行均已蓄势待发，在开户、宣传、产品管理等方面均开足马力，希望实现首发。如工商银行推出湾区服务通和湾区账户通等业务；招商银行和恒生银行已遴选出近百项理财和基金产品上架，此外招行将预计推出支持港澳客户在线开立手机银行服务及线上双录系统；中行则在客群上有港人客户数规模优势及独家香港见证开立境内II类账户资格的渠道优势。如想保持竞争优势，商业银行有三点需关注：一是需要实现为港澳居民远程开立手机银行等电子银行服务，解决跨区域问题，提升符合监管需求的线上服务能力；二是根据部分港澳投资者偏好保本、低风险类型产品特点，快速推出符合投资者需求且具有价格优势的产品；三是湾区内地银行应继续加强港澳合作/销售银行的合作与联动，拓宽跨境客户渠道。

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_26567

