



张明：深化深港金融合作 路在何方？



文/新浪财经意见领袖专栏作家 张明



在未来 10 年至 15 年，新一轮区域一体化蓄势待发，而粤港澳大湾区则是五大增长极（粤港澳大湾区、长三角、京津冀、中三角与西三角）的最重要一极。大湾区的核心优势有二，一是科技与金融已经形成两大核心产业，且两者有日益融合之势；二是这里可以实现境内市场与境外市场之间的良性互动。深化深港金融合作，既对大湾区的下一步发展至关重要，也是推进新一轮人民币国际化的重要抓手。那么，未来深化深港金融合作的路径将会如何展开呢？

近期，深圳金融学会发布的《深港金融合作需求问卷调查报告（2021）》或许能为上述问题提供有益参考。这一调查报告的样本类型丰富、覆盖面

较广,对 14005 名深粤居民、2744 名深粤高净值人群、2277 名港澳居民、1802 名港澳高净值人群以及深圳地区 579 家代表性企业和 113 家金融机构开展了问卷调查。该调查从微观主体层面反映了市场对跨境金融服务的具体需求以及痛点痒点,为未来继续深化深港金融合作指出了发展方向。

对比深粤个人受访者以及港澳个人受访者对跨境金融服务需求的共性与差异性,是很有意思的。双方的共性在于,其一,对跨境金融服务的需求都很旺盛;其二,都对移动支付存在较强需求;其三,都对跨境金融投资存在旺盛需求,并期待进一步畅通投资渠道(例如期待沪港通、深港通进一步便利化);其四,都认为人民币在港澳使用的便利化程度还有待进一步提高,数字人民币的跨境使用具有群众基础。

双方的差异性在于,深粤个人受访者希望在港澳投资的金融产品的前三位分别为基金、保险与股票,深粤高净值个人受访者希望在港澳投资的金融产品的前三位则分别为股票、保险与基金。相比之下,港澳个人受访者希望在内地投资的金融产品的前三位分别为人民币存款、人民币理财产品与股票,港澳高净值个人受访者希望在内地投资的金融产品的前三位分别为人民币存款、股票和人民币理财产品。从中可以看出,一方面,内地股票市场对港澳投资者的吸引力,要低于港澳股票市场对内地投资者的吸引力;另一方面,国内存款与理财产品较高的收益率,则对港澳投资者具有较强的吸引力。

受访在深企业对跨境金融服务的需求也具有共性与差异性。共性在于,

首先，都认为应该推动人民币成为深港澳的主要使用货币，期待能够进一步优化跨境金融管理、便利跨境移动支付；其次，在境外投资方面，受访在深企业对与自身业务相关的金融衍生品、境外上市公司股票、未上市企业股权等跨境金融产品的兴趣相对较高；再次，受访在深企业认为跨境融资未来会显著增长，包括银行融资、股权融资与债券融资；第四，在跨境金融机构的选择上，受访在深企业最倾向于与境内外分支机构较多的国有银行开展跨境业务合作，其次是股份制银行和外资银行。

差异性则体现在，一方面，业务经营多元化以及涉外投融资业务较多的综合性、投资型受访企业对于资本项目金融开放的期待和需求更为强烈；另一方面，生产型、外贸型受访企业则对与贸易相关的结算、融资和汇率避险的跨境金融服务开放创新更加期待。

对受访在深金融机构而言，不同类型的金融机构对跨境金融服务的需求有着较为明显的差异。例如，银行类受访机构对现有金融开放程度评价相对较高，对进一步金融开放持稳步推进态度。又如，保险类受访机构对金融开放程度评价较高，对放开居民跨境购买投资类保险产品表现出较高的兴趣。再如，证券类受访机构对于进一步金融开放、特别是资本项目金融开放的需求更为迫切。从不同类型金融机构的不同取向来看，一方面，这些金融机构对跨境金融服务的要求的的确是基于自身需求而引发的；另一方面，不同类型金融机构的风险偏好的确存在较大差异。

在 2009 年至 2017 年期间，人民币国际化经历了一个完整周期。从

2018年起,人民币国际化进入了一个全新周期。如果说,在第一个周期内,人民币国际化更多受到政策主导的话,那么在新周期内,人民币国际化将更多受到市场供求力量的主导。这就意味着,推动人民币国际化的方式将会从“由上而下”转为“由下而上”。

深圳金融学会出品的这份调查报告,能够为“由下而上”推动人民币国际化提供良好的参考借鉴。正如这份报告中所指出的,这份报告既反映了市场主体的共性需求,也反映了市场主体的差异化需求,“这为金融机构进一步满足各类市场主体跨境金融服务需求,提供定制化、专业化金融服务和产品,指明了方向”;“为政策制定者针对跨境金融服务需求旺盛的特定领域和特定对象,精准设计开放创新方案提供了依据,也使控制风险得以聚焦、难度降低”。

当前中国经济已经进入了新发展阶段,也正在新发展理念的指导下构建双循环新发展格局。在这一阶段,各种新事物新理念层出不穷。仅在金融领域,就有金融如何实现共同富裕、绿色金融、普惠金融、防范化解系统性金融风险等既重大又全新的问题。要需求解决问题的最佳方案,不能

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_34835

