

近日，为支持粤港澳大湾区建设、促进粤港澳大湾区居民个人跨境投资便利化、推进粤港澳大湾区金融市场互联互通，人民银行广州分行、深圳市中心支行，银保监会广东监管局、深圳监管局，证监会广东监管局、深圳监管局联合发布《粤港澳大湾区“跨境理财通”业务试点实施细则(征求意见稿)》(以下简称《征求意见稿》)，明确“跨境理财通”大湾区内地业务试点相关要求。

专家认为，《征求意见稿》的发布意味着粤港澳大湾区跨境理财通业务有望在今年正式推出，以满足区内居民对跨境投资理财的需求。

“随着我国金融对外开放及粤港澳大湾区金融互联互通的深入推进，配套制度安排、金融基础设施等更为完善，不排除未来两岸之间会新增原理相类似的‘保险通’‘信托通’等更多可选跨境投资品种。”光大证券金融业首席分析师王一峰表示。

“跨境理财通”有望正式推出

据介绍，“跨境理财通”业务是指粤港澳大湾区内地和港澳投资者通过区内银行体系建立的闭环式资金管道，跨境投资对方银行销售的投资产品或理财产品，是继沪深港通、QFII/QDII、基金互认、债券通等业务后，重要的跨境金融产品及服务创新，在股票、债券、基金等标的基础上，进一步拓展了内地和港澳跨境投资品种和方式。

按照《征求意见稿》的规定，跨境理财通将采用人民币跨境交易，并采用“闭环”运作方式。境内资金在闭环的南向交易中不会真正出境，境外资金在北向交易中也不会采用在岸人民币入境结汇。

“跨境理财通”针对个人投资者，根据投资者所在区域可划分为“北向通”和“南向通”。“北向通”是指港澳投资者在粤港澳大湾区内地代销银行开立个人投资账户，通过闭环式资金管道汇入资金购买内地代销银行销售的投资产品；“南向通”是指粤港澳大湾区内地投资者在港澳销售银行开立个人投资账户，通过闭环式资金管道汇出资金购买港澳银行销售的投资产品。

中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林认为，跨境理财通丰富了人民币计价的金融产品，有效拓展了境内外资本流动的渠道，满足了粤港澳大湾区居民自主、多样化的投资需求，有效拓展了跨境投资渠道，提升了跨境投资的便利性，推进了内地与香港、澳门之间的金融合作与经济协同发展，对深化金融市场改革与开放具有重要意义。

大湾区财富管理业务迎来新机遇

粤港澳大湾区由香港、澳门和广东省9个城市(广州、深圳、珠海、佛山、惠州、东莞、中山、江门、肇庆)组成，总面积5.6万平方公里，是我国对外开放程度最高、经济活力最强的区域之一。

据《2019胡润财富报告》显示，粤港澳大湾区(不含中山、江门和肇庆)持有600万元人民币以上可投资资产的“富裕家庭”达到375630户，占大中华区该类家庭总数的21.1%。另据德勤测算，2019年大湾区9个内地城市、港澳地区的年度储蓄总额分别约为5670亿美元、1190亿美元；大湾区可投资资产总额超过2.7万亿元人民币，由此成为全球最富有的大都市带。

“庞大的高净值客群、高额的居民可投资资产及储蓄规模，奠定了大湾区财富管理业务的发展基础。此外，区域优势及政策红利，使得大湾区在跨境金融产品及服务创新上具有独特优势。” 王一峰表示。

那么，哪些投资者可以参与跨境理财通业务？《征求意见稿》规定，内地投资者的门槛是具有完全民事行为能力，拥有粤港澳大湾区内地9座城市之一的户籍，或在粤港澳大湾区内地9市连续缴纳社保或个人所得税满5年。

按照《征求意见稿》，“北向通”和“南向通”跨境资金流动实行总额度和单个投资者额度管理，试点期间总额度和单个投资者额度暂定1500亿元人民币和100万元人民币，后续人民银行可根据跨境资金流动形势对限额进行调整。

在王一峰看来，100万元限额的设置跟两方面因素有关，一是适度突破了外汇局关于“研究论证允许境内个人在年度5万美元便利化额度内开展境外证券、保险等投资的可行性”的金额，是我国个人资本项目进一步开放的有效尝试；二是门槛限制为“满足最近3个月家庭金融资产月末余额不低于100万元人民币，或者最近3个月家庭金融资产月末余额不低于200万元人民币”，投资限制在100万元，可以保证投资者具有一定的安全边际和抗风险能力。

有助于中资银行拓展财富管理业务

粤港澳大湾区经济发展水平较高、居民财富积累较厚，区域内高净值客户对金融资产的全球化、多元化配置以及财富传承等高端财富管理业务具有较强诉求。根据《征求意见稿》，内地代销银行和内地合作银行需满足：在粤港澳大湾区内地9市注册法人银行或设立分支机构；具备3年以上开展跨境人民币结算业务的经验等条件

。

对此，王一峰认为，具有展业资质，特别是同时拥有理财公司布局的银行将迎来财富管理业务新机遇。在内地银行方面，主要利好工农中建交等具有集团化综合经营优势且在港澳地区有业务布局的大型银行，以及财富管理业务具有比较优势、有机机构分布于大湾区的全国性股份制银行。

具体而言，对内地合作银行来说，业务机会可能主要体现在以下方面：一是为达标存量客户提供“南向通”相关汇款、港澳银行引荐等服务，帮助客户拓展资产配置范围，增厚中间业务收入的同时，增强客户黏性；二是增强获客能力，如果此前为客户提供服务的银行不具备“跨境理财通”相关资质，客户可能选择新增具有展业资格的银行来开立账户。对内地代销银行来说，业务机会主要体现为链接港澳合作银行，借助“北向通”拓展港澳地区客群，提升客户覆盖和渠道销售能力，拓展财富管理业务。

“跨境理财通业务的推进，将为满足条件的银行提供新的发展机遇。目前国内理财产品年化收益率虽已有所下降，但与零利率下的欧美市场资管产品相比，国内的理财产品更有吸引力，会吸引更多北向资金进来，购买国内银行理财产品。” 盘和林表示。