

21世纪经济报道记者 胡天姣

深圳报道

跨境理财的一大难题，是投资者教育。监管人士曾称，对投资者无法适应“跨境理财通”产品风险的担忧是扩容跨境理财通管道时的主要考量之一。

香港投资基金公会行政总裁黄王慈明对21世纪经济报道记者表示，与其说投资者教育是跨境理财通的痛点，不如将其视为金融行业普遍面临的挑战，即如何优质地服务投资人。

在制度改进方面，黄王慈明认为，可以参照香港的“临时牌照”机制，或者考虑在基金管理机构设立一个针对性的注册登记制，以达到资格互认，使从业人员能够向大湾区投资者提供全面咨询服务。

黄王慈明称，目前正在关注大湾区内陆城市在通关后对跨境理财通认知度的变化。“目前机构主动宣传该业务时尚有一定限制。”她说，在潜在投资者了解跨境理财通产品这一过程中，需要一定时间。

与额度相比 产品与服务的“扩容”更为基本

21世纪经济报道：进入2023年，如何看待跨境理财通？对其发展有哪些期待？

黄王慈明：

与以往沪深港通、债券通、基金互认等互联互通举措相比，跨境理财通是另一个突破，它主要是面向个人投资者，并为大湾区居民有提供了一个良好的财富管理平台。

过去，投资标的范围有限是内地投资人面临的一个挑战。资产配置的要义之一是，资金得能够在不同市场与资产类别内布局，跨境理财通恰好满足这一需求。尽管跨境理财通仍待改善，但其吸收了以往互联互通项目的经验之上，进行优化。

行业层面看，一些跨国基金管理公司十分重视跨境理财通，我们经常接到海外投资人的相关投资问询。

21世纪经济报道：跨境理财通的重要作用主要体现在哪里？

黄王慈明：

跨境理财通的一个重要意义为，将香港视为资产管理中心，以服务内地投资人，并巩固香港金融与资管中心的地位。跨境理财通也将进一步推进人民币国际化。在基

金经理的辅助下，投资者可以用人民币投资各种币种（标的）的产品，赎回时也是以人民币计价，无需担心外汇风险。当市场对人民币计价产品的需求加大后，境外公司或会推出更多的人民币计价产品。

21世纪经济报道：如何看待业内对跨境理财通产品范围的扩大与优化方面的呼吁？

黄王慈明：

目前跨境理财通产品主要以中低风险产品为主，如货币型基金、债券型、混合型，股票型基金尚未在此范围内。

产品方面，我们希望能够提供不同类型风险的基金，包括较高风险等级产品，也希望能够为投资者提供更多的产品与工具。应该从整体组合的角度出发评估风险，而不是仅看单一产品，10%-20%的高风险产品配比，或为一个合适的策略。

服务方面，目前南向通为execution only，即需要客户主动询问，预设客户对跨境理财通有基本认知。因此，“execution only”有其局限性，特别是对于此前完全未了解跨境理财通的潜在投资者。

提升跨境理财通额度方面，仍值得观测。与额度相比，产品与服务更为基本。

期待与大湾区内陆投资者与监管机构更充分交流

21世纪经济报道：对于跨境理财通投资者教育的设计，能否具体说明？

黄王慈明：在迈出投资境外的第一步时，专业人士的投资建议尤为重要。

制度上，或许可以考虑借鉴香港投资服务模式，参照香港的“临时牌照”机制，或在中国基金业协会下设立针对性的注册登记制，创造一个监管抓手。此外，大湾区或许可以发挥试点优势，进行一些制度方面的适时突破。

需要注意的是，参考香港的临时牌照制度应需结合内地生态，在内地私募或公募基金框架之上进行探索。

21世纪经济报道：监管与金融机构在投资者教育领域应如何协同？

黄王慈明：

帮助投资者理清风险是关键，是重中之重。在面对居民投资者时，银行等金融机构应该更加审慎。

部分大湾区投资人对投资海外的风险并不完全了解。监管机构重点关注投资者保障的基本机制运作。而从基金管理公司角度出发，在参与者尚未了解基本机制的情况下谈论基金产品，不会有太多实质意义。

渣打银行在香港基金行业销售领域处于行业前列，团队专业，很多机构希望将其产品放置在渣打银行内，其也希望将类似香港的投资者服务体验移至大湾区内陆地区。

通关后，我们期待能有更多机会分享基金公司在海外市场的投资经验，投资策略与投资重点。近期发生了很多新变化，期待能有更充分的交流。

21世纪经济报道：大湾区内陆投资者目前认知处于何种水平，对大湾区内陆投资者的偏好有何预判？

黄王慈明：

恢复“通关”是一个非常重要因素，能够促进“跨境理财通的普及度与推广，同时加深客户的认知。

目前尚未进行认知度方面的相关调查。内陆城市投资者的认知度在通关后会否有所提高，是我们今年的观察重点。目前，根据监管机构FAQ，我们无法主动高调宣传跨境理财通业务。在不允许服务提供者宣传推荐之下，投资者了解与认知度的提升，将是一个长时间的过程。

更多内容请下载21财经APP