

亞洲財富增長持續 資金加速湧港

金管局：聯匯與銀行體系穩定 資產配置理想地



香港競爭力

香港的資產及財富管理業務近年持續增長，吸引國際金融機構和個人投資者將資金投入香港和內地市場。自今年4月初以來，趨勢尤其明顯。金管局總裁余偉文表示，內地的經濟增長和財富累積，以及各個「互聯互通」計劃的擴容優化安排，將進一步擴闊香港財富管理業界的客戶群，他對前景「充滿信心」。

此外，本港亦從監管程序方面進行優化，如於2023年推出、適用於高端專業投資者的合適性評估及產品披露精簡程序，可有助簡化流程、提升客戶體驗。至於近年持續發展的數字資產領域，也會為香港財富管理業務發展帶來新動力。

大公報記者 黃裕慶



▲內地和亞洲的財富增長，將成為香港財富管理業務的發展動力。

數看香港資產及財富管理市場

1 國際金融機構擴大香港業務版圖

- 截至去年底，從事私人銀行或私人財富管理業務的銀行機構增至46家
- 多家國際銀行和資產管理公司預計未來數年增聘人手10%至100%不等

2 香港資本市場活躍

- 上半年新股集資額突破1000億元
- 2022至2024年間
 - 零售銀行和私人銀行的相關交易金額分別上升1.2倍和50%
 - 銀行的證券及期貨，以及資產管理客戶賬戶數目由371萬增至430萬
 - 證券及期貨業務總收入由377億元上升464億元

3 資金流入亞洲市場

- 2025年4月至7月下旬，投資基金向亞洲市場淨投入約915億美元，其中約443億美元淨資金流進內地和香港

4 數字資產業務快速增長

- 2025上半年，銀行數字資產相關產品及代幣化資產交易總額達261億港元，同比升233%，並已超過去年全年交易總額
- 資料來源：香港金融管理局

余偉文透過金管局「匯思」專欄撰文，闡述香港財富管理市場的機遇與前景。除了前述利好因素之外，他說宏觀環境不穩定，也促使海外投資者更積極尋求多元化的投資策略，以分散風險，尤其是中國資產和人民幣資產。

金管局助理總裁（外事）許懷志補充說，在過往一、兩年，國際投資者對中國市場的觀感略為負面，但在今年初「大方向轉咗」，尤其是特朗普宣布「對等關稅」措施以後。

上季3400億投資基金流入內地與港

根據新興市場投資基金研究公司（Emerging Portfolio Fund Research, EPFR）數據庫，在2025年1月至3月，投資基金向亞洲市場淨投入約107億元（美元，下同）的資金，其中約106億元淨資金流出中國市場。到了4月至7月下旬，資金流向出現顯著轉變，投資基金向亞洲市場淨投入約915億元資金，當中約443億元（約3400億港元）（約佔48%）淨資金流入內地和香港市場。

香港資產及財富管理市場的蓬勃發展，一方面受惠於亞太區財富的持續增長所帶來的龐大需求。截至2024年，單計內地的高淨值（資產淨值超過1000萬元）人群已達47萬人，佔全球約20%。余偉文表示，一直以來，在香港管理的資產，來自中國（包括香港）及其他海外市場大約各佔一半；預期隨着內地與亞洲區內財富的持續增長，將繼續為香港財富管理業帶來增長動力。

香港之所以成為區內資產財富管理樞紐，其自身優勢亦不容忽視。在目前充滿不確定性的環境下，香港成熟的金融市場、可靠的聯繫匯率制度、穩定的銀行體系及活躍的



▲金管局近年不斷優化政策，協助香港發展財富管理業務。

資本市場，為國際資本提供了穩健增值的理想平台和豐富的投資機會。香港作為連接內地與國際市場的「超級聯繫人」，在促進跨境資產配置和資金雙向流動方面，也扮演着不可或缺的角色。

在監管程序方面，金管局助理總裁（銀行操守）區毓麟表示，該局聯同證監會於2023年推出了適用於高端專業投資者的合適性評估及產品披露精簡程序，期望有助簡化流程、提升客戶體驗。

數字資產助力財管發展

截至2025年6月，7家私人銀行已提供精簡程序，為近200名高端客戶完成超過700億港元相關交易。另外，13家私人銀行亦計劃採用精簡程序，其中4家預計在今年內實行。這20家銀行覆蓋合資格客戶管理資產總值的八成。

余偉文續說，香港銀行在數字資產業務的發展亦呈快速增長。自相關監管指引推出後，愈來愈多銀行開拓銷售數字資產相關產品和代幣化資產，以及數字資產保管的業務。此外，多家資產管理公司亦相繼公布計劃推出代幣化產品，加上特區政府積極推動代幣化債券發行，相信香港在數字資產領域的增長將會持續，為香港財富管理業務發展帶來新動力。

印花稅收入增 政府經營賬料扭虧

前景樂觀

財政司司長陳茂波昨日接受傳媒訪問時表示，本港近年股市交投活躍，資金持續流入本港，有助改善特區政府的財政收入。他透露，因應印花稅收入增加，本財政年度特區政府經營賬目或由估計的赤字，轉為盈餘，綜合賬目則仍預計為赤字。

陳茂波：全年GDP增2%至3%

陳茂波表示，第二季本地生產總值（GDP）增長3.1%，主要由出口推動，因為4月初美國總統特朗普宣布加徵對等關稅，令很多出口商將貨品提早出口。他預計，第三季經濟持續增長，但增長勢頭（尤其出口表現）未必及得上第二季。他又提到，若美國9月減息，對營商環境和資產市場都會帶來幫助。本港的零售銷貨價值在5月和6月重新錄得輕微按年增

長，第二季微升0.3%，本周亦將公布第二季食肆總收益，預計按年會有輕微增長。

不過，陳茂波坦言，美國下半年減息速度較慢，同時關稅戰仍有不確定性，特區政府會繼續評估，暫時維持本港全年經濟增長2%至3%的預測。他續



▲特區政府的經營賬目有望在本財年轉虧為盈。

稱，現時地緣政治風險揮之不去，資金進出快速或對金融市場造成衝擊，特區政府會密切注視。

本港上半年的新股市場集資額為全球第一，陳茂波認為顯示國際投資者對香港有信心，又指以往有人抹黑香港、稱香港為「金融廢墟」的說法不攻自破。他表示，股票交易勢頭持續；印花稅增加，特區政府經營賬目本財政年度起或有盈餘。不過由於發展北部都會區涉及大量基建工程，在賣地收入仍未恢復下，綜合賬目仍會有赤字，他強調，特區政府財政非常穩健。

談到失業率上升，陳茂波表示，香港處於經濟轉型階段，一些新行業要群聚、「發大」、惠及其他行業，需要時間。他指特區政府明白零售、餐飲、建造業等行業正面對較大壓力，會透過不同計劃支持，願意與業界共同努力。

南向理財通普及 產品選擇趨多元化

分散投資

金管局資料顯示，隨着南向「跨境理財通」投資者對香港市場產品越多了解，以及日益重視分散投資，其產品選擇漸趨多元化。在2024年3月，絕大部分投資者選擇存款產品，佔比高達98%，只有少部分選擇基金（1.4%）和債券（0.2%）。及至今年6月底，選擇存款、基金和債券產品的比例有所改變，依次為59%、36%和5%。

今年6月時，內地與香港的監管機構在「理財通2.0」的政策框架下，共同推出包括「一次性同意」、「三方線上會議」和非親身方式開立南向通戶口

等優化措施，以便銀行提供更有效的銷售和開戶服務。

港銀對2.0措施反應積極

金管局助理總裁（銀行操守）區毓麟表示，香港銀行反應積極，並陸續落實有關措施，已有6家銀行落實「一次性同意」安排，主動向客戶介紹產品及提供資訊；另有10家銀行正計劃落實有關安排。此外，自今年6月推出「三方線上會議」，在短短一個多月內，部分銀行已推出或正準備推出有關措施。

「一次性同意」的安排允許香港銀行在取得南向通客戶書面同意後，在其

業務所在地主動向其介紹符合風險胃納的產品及資訊，及／或提供產品研究報告。「三方線上會議」的安排，則允許內地銀行應南向通客戶要求，協助他們在其內地分行的營業網點，與香港銀行就南向通服務建立三方線上對話或視像會議。

參與南向通的香港機構投資者持倉佔比

日期	存款	基金	債券
2024年3月	98%	1.4%	0.2%
2025年6月	59%	36%	5%

資料來源：香港金融管理局

灣區營商趨便利 港企：即日取執照

開拓商機

為了助力港商大力開拓大灣區市場，GoGBA港商服務站（福田）在去年5至6月進行試運營和9月正式啟動，一年來，吸引了大量的港商湧入前來諮詢，累計接待港商超過1萬人次，接待港商諮詢超過4000次，跟進港商需求超過2600次，累計舉辦89場的深港活動，截至今年7月底已協助23家港企成功落戶福田區。

談及GoGBA成立的初衷時，GoGBA大灣區及華中首席代表曾沂靖表示，2021年貿發局聯同廣東省正式推出GoGBA一站式平台，通過信息、培訓及諮詢、活動及支援平台，全方位支持及協助港商及外商把握大灣區機遇，拓展市場。GoGBA港商服務站（福田）是由貿發局、福田區人民政府、廣東省香港商會三方共建，位於福田地鐵站，面積有近400平米，距離福田高鐵站僅5分鐘的路程。

記者現場採訪時看到不少港商前來諮詢，其中納衛保香港有限公

司董事蘇顯昇表示，公司採用美國先進的抗菌液技術和配方，在香港投資近千萬港元用於產品灌裝，計劃出口到大灣區內地城市。他又稱：「為此我特地來到服務站，我只提供資料，在工作人員幫助下，沒想到上午註冊，下午就拿到公司營業執照，以前註冊公司沒有幾天是辦不下來的。」

另外，天璇智能公司創始人吳嘉晉表示，作為香港科技大學300種子基金受資助者，通過參加服務站舉辦的「走進大灣區——深圳福田考察團」和「香港科創拓展大灣區機遇」等系列活動，在服務站引薦下，今年2月入駐香港科學園，並在深圳設立子公司。

GoGBA平台提供一站式支援

曾沂靖表示，GoGBA在大灣區11城市均設有分支機構，通過貿發局全國許多重要城市的網絡，可以幫助港商對接內地市場，組織大量的交流考察團，更好地了解市場和找到市場機會，「港商走進來不

光是開公司，要活下去並且活得好，有訂單才能賺到錢，因此服務站幫助他們積極拓展人脈，教其人工智能應用場景、內銷電商和直播及新媒體運營等，以吸引更多消費者購買產品，並且還會教導其避免踩坑，減少了業務拓展中的波折和損失。」

大公報記者 李昌鴻深圳報道

23家港企主要行業分布

- 餐飲（5家）
- 醫療諮詢、IT服務、科技推廣及應用服務、信息技術服務業（各2家）
- 新材料、醫療器械、眼鏡製造、食品批發、批發零售、設計、職業中介、體育賽事組織、傳媒策劃服務、電子商務（各1家）

資料來源：GoGBA港商服務站（福田） 大公報記者李昌鴻整理



掃一掃有片睇



▲GoGBA港商服務站（福田）在一年間已接待超過1萬名港商。 大公報記者李昌鴻攝



▲港商蘇顯昇在服務站的協助下，成功在深圳註冊公司。 大公報記者李昌鴻攝

服務站助推廣 港醫療企生意料增三成

港商分享

許多港商通過GoGBA服務站更好地開拓內地市場。其中，舒糖訊息科技（深圳）有限公司創始人、首席執行官何耀威表示，公司已經經營了10年，投資1億多（人民幣，下同），銷售無創血糖濃度檢測設備，去年銷售5000多萬元，主要是通過電商天貓和京東銷售給內地消費者。

何耀威稱：「GoGBA服務站幫香港企業免費推廣，今年初我與其合作，在服務站可以打公司產品廣告，並且線上線下推廣我們的企業，吸引了許多內地客戶。最近服務站還帶來一些香港客戶想與公司合作，購買公司的醫療設備。」

開拓線上電商 線下代理銷售

何耀威告訴記者，2015年公司在深圳前海落地，後來遷到河套深港科技創新合作區，主要是那裏附近有福田和皇崗兩個口岸，方便公司多名香港員工上下班。現在公司在香港有14位員工，在深圳有30多位員工，其中有三四位香港員工從事研發工作。現在除了線上電商外，公司線下通過代理商銷售，今年銷售預計增長兩三成。內地許多糖尿病患者購買公司的設備，一台價格3000至6000元，每個月銷售400多萬元。其中內地一年銷售近2萬台，出口香港兩千台。

大公報記者 李昌鴻深圳報道