



新興的內地高淨值客戶，正逐漸成為香港第三方理財機構全力爭奪的客戶資源，相對於歐美等大型財富管理機構鎖定的高淨值目標客戶群體，中小型理財機構小而精的運作模式，填補了很大的市場空白。



點金

過去十年自由行情，未來十年創富行情。融資投資開公司，黃金基金人民幣。兩地攜手贏明天，上行創富必實現。

# 創富行

## 第三方理財機構 加速進入內地市場

數據顯示，2012年中國個人可投資資產總額約為83.1萬億元，較2011年增長13.7%，其中包括了51.7萬億的現金及存款、15.1萬億的投資性房地產等。「我們正是看中了這個市場空間，積極發展第三方理財的業務。」香港御峰有關負責人表示，「初步統計，第三方理財機構在美國擁有60%的理財市場份額，香港比例達50%，但在中國內地這一比例僅有1%，有很大的開發潛力。」

### 客戶多為企業家

香港的第三方理財機構在開拓內地個人客戶過程中，往往會選擇一個有內地背景的高層人士作為股東之一，以求內地發展的方便和網絡的疏通。他們本身都是內地的企業家背景，對於香港的財富管理已有一定認識，在自身體驗過後給內地的客戶推薦，或者利用自己的人脈

網絡進行推廣，更有說服力。赴港讀書的內地畢業生也頗受該類理財機構青睞，選擇僱用他們並利用其在內地的背景和家鄉的資源吸引更多的內地客戶。

而據內地做類似第三方理財機構的業內人士介紹，內地整個行業起步也僅僅兩年多，經營模式也不盡相同。有自己研究團隊的機構，積累客戶資源方面有點像「拉客」購買，且人傳人的效果比較明顯。如果是獨立個體進行理財推薦的，也有依靠內地的律師事務所進行客戶積累。「香港機構借助其在內地合作公司開發客戶，對我們壓力倒不是很大，因為畢竟資源都在我們自己手中，目前來講合作多於競爭。」上述業內人士透露。

### 借助銀行平台拓展

據悉，香港的中小型理財機構在獲得相關監管部門頒發的經營牌照後，內地客戶可以直接到香港的證券行、

股票公司、投資銀行、私人銀行開設賬戶，選擇自身感興趣的產品投資後，即可交由第三方理財機構打理，將資金放在大型的銀行，內地客戶也會比較放心。

本港一些第三方理財機構表示，他們所接觸的客戶，大部分希望將錢放在海外，稅率也相對較低，有穩定的收益。據悉，市場拓展以前主要是針對廣州、深圳、上海等一線城市，但近些年廈門、泉州、武漢、成都等地的中小企業家呈蓬勃發展之勢。

「我們現在每月有50到80個海外客人，從人氣角度來說，日本的客戶多一些，而我自己也要每月飛到日本兩三次，日本的客戶大多採用每月定投的方式，金額從1000美元到2000美元不等，先在海外的戶頭做試探性投資，如果回報不錯，連續一兩年有正的投资收益，則會繼續加投。」香港小型理財機構騰祺控股行政總裁顏澤強表示，「相比而言，內地客戶人數少，但資金量會大



很多，幾百萬甚至上千萬人民幣開設的賬戶屬於常見類型，很多南方做生意的人尤其喜歡到香港做基金定投，或是購買保險。」

大型機構安盛投資管理亞洲有限公司董事總經理林忠漢表示，第三方理財機構不會對已有的業務構成威脅，儘管自身公司個人的客戶還處於開發階段，但作為外資機構還是主要借助銀行平台拓展。



康宏理財主席王利民

### 康宏：內地網點水到渠成

康宏理財去年斥資6,800萬元巨資拓展內地業務，該公司主席王利民認為，打造內地網點，將促使內地人士來港為資金尋求出路。王利民表示，公司在內地的保險銷售業務長遠佔比或會較理財產品大，現時康宏主力發展保險銷售業務，並希望在內地建立口碑。

儘管內地市場環境已逐步趨向開放，但王利民強調，康宏有本身的業務定位，不會越界，在政策開放時才會作出嘗試。「內地主要由銀行銷售基金，未有專攻基金的專門公司，但基金是重要的理財工具，我們會按政策要求發展。有政策規管才有利發展，但只有框架沒有意思，企業根本無從入手，公司要名正言順經營。」不過，康宏仍希望將香港較先進的理財理念帶進內地市場，如綜合性理財服務，按個人需要設計投資組合而非個別產品銷售。

王利民還提到內地居民投資的有趣思維。「他們在

購買產品時，第一句便問你回報有多少，問他們有沒有想過虧蝕，他們說未曾考慮過這問題。」反映內地投資者的相關理念仍然偏頗，王利民希望將「看回報之餘，亦看重風險」的思維帶進內地。

### 劃一發展內地網點

去年10月，康宏向北京保險代理公司碧升注資3,800萬元人民幣；注資後，康宏持有北京碧升76%權益，王利民期望明年各網點可劃一發展，「雖然目前我們在碧升及江西泛誠投較多資源發展保險代理，但公司亦不會忽略其他地區的理財業務發展，如信託及私募基金等，現時正研究相關配套措施。」

針對內地市場的發展，康宏早已訂下三年發展計劃，自2011年下半年先後在北京和深圳成立辦事處後，期內分別在成都、廣州、四川、江西及南京等地成立辦事處，策略據點的部署可說完成。目前康宏在內地的員工人數超過2000人，比香港還要多，主要集中在廣東、北京及江西等城市。

內地資金要尋找出路，但市場投資產品不多，康宏發展內地網點，亦促使內地人士來港尋求更進一步服務，王利民充滿信心：「我們公司具有優勢，雖然現時內地來港客戶不算太多，但相信未來將有爆發式增長，而康宏亦會是內地人士的好選擇。」

所謂有口皆碑，王利民直言公司不需在內地大力宣傳。「部分遊港人士已對康宏有初步印象，加上內地人士對上市港企具有較大信心，他們會懂得選擇。」王利民更笑言，「一間公司有否知名度，看有多少假冒網站便可清楚，而康宏每月均發現有網站假冒，足以反映我們在內地的知名度。」

至於會否併購內地企業，他表示，市場入門門檻提升，行內經營環境艱辛，業內企業要建立知名度不易，收購公司回來亦難以優化。因此，公司未有計劃進行併購，亦沒有收購對象，但不會抹煞所有好的投資機會。



康宏已訂下三年內地發展計劃

## 中銀人壽冀重登行業前兩位



中銀集團人壽執行總裁蔡中虎

今年首季度，中銀人壽的保險業務增長強勁。中銀集團人壽執行總裁蔡中虎指出，從今年首季的業務情況來看，公司新造業務的保費收入，與去年第四季度相比增長達到70%，更創下公司季度保費收入的歷史新高。公司人民幣保單約佔總保單的一半，並一直維持穩定，未看到人民幣保險熱潮有減退的情況。

去年中銀集團人壽由於電腦系統更新等原因，其新造人壽保險業務在本港市場的佔有率跌至第四位。蔡中虎表示，隨著電腦系統更新的完成，該公司希望今年可搶佔市場的領先位置。

蔡中虎續稱，過去數月，由於人民幣升值等原因，中銀人壽人民幣保單的銷售增長理

想，其所佔的比例增至逾60%。但他提醒，客戶購買人民幣保險，不應太著重短期匯率的波動，而應基於有關保單是否切合自身的需要以及對中長期人民幣匯率穩定的信心。

根據有關資料，去年中銀集團人壽由於電腦系統更新等原因，其新造人壽保險業務的市場佔有率下滑，其中第二季度的市佔率由第一季度的12.07%下滑至8.86%，市場排名亦由第一季度的第三位跌至第四位。不過，第四季度市佔率已回升至10.31%，市場排名則仍為第四位。

今年中銀人壽推出新保險產品，蔡中虎表示，該公司與康宏理財合作於今年4月份推出一項人民幣萬用壽險計劃，其重要的特色是客戶可進行保費融資，利率為本港銀行同業拆息加1.75厘，融資年期為10年。他說，中銀人壽與康宏合作是希望吸納不同層面的客戶，例如年輕客戶。至於投資相連產品，蔡中虎表示，中銀人壽暫無意推出，主要銷售投連險將比較繁複，成本會增加，公司會研究有關產品的效益問題。



中銀人壽希望今年可搶佔市場的領先位置

## 里昂：港股表現較內地好

里昂證券於日前發表的中國經濟第三季展望報告中表示，因受內地經濟下行及熱錢流出中國影響，香港與內地股市表現不會很理想，但預計港股表現會較內地股市好。該公司同時就部分股份提供買賣意見。

里昂證券中國香港策略研究部董事總經理張耀昌表示，受旅遊業及零售業支持，他估計港股表現會好過內地股市。但因內地經濟持續放緩，投資者仍需保持審慎態度。此外，他認為內地將GDP增長定為7.5%這一水平目標偏高，實際增長可能將在7%。

報告中推薦了一些與旅遊、互聯網、地產方面有關的股份，如國泰(293)、碧桂

園(2007)、華潤置地(1109)、恒安(1044)、聯想(992)及新秀麗(1910)等，這些股份在內地經濟轉差時仍能有一定的表現。報告並稱，建議避免一些由投資主導的板塊，如中國建材(3323)、招商銀行(3968)、安徽海螺水泥(914)等。

報告表示，內地錢荒方面，流動性或不會再繼續充裕，整個經營環境可能會面臨一定的困難。張耀昌亦提到，人民幣短期未必會貶值，但中國可能面臨熱錢繼續流出市場的境地。他預料，中國經濟於今年第三至第四季度未必會反彈，並指目前內地銀行的存款準備金率約為20%，若熱錢持續流出，PMI亦可能會低於50%，政府將可能會採取一定的寬鬆政策。