

2030年愿景

香港基金管理行业的未来



目录

1



2



3



4



前言



吴家俐

主席
香港投资基金公会

欢迎阅读香港投资基金公会和毕马威联合发布的最新报告《2030年愿景》。《2030年愿景》是本系列第三期，旨在为香港资产管理行业把脉，并展望行业未来几年的前景。

自本系列第二期《2025年愿景》于2020年发布以来，行业经历了剧变，既有疫情管理的后遗症，还有动荡不定的地缘政治局势，以及居高不下的利率环境。值此之际，我们认为宜顺应时势，再次面向行业专家征集意见，并提出若干建议，促进业界与政策制定者及监管机构通力合作，改善资产管理公司中期发展前景。

《2030年愿景》以一系列深入访谈以及对香港投资基金公会会员单位的调查为基础。与前两期一样，我们这次采访了香港投资基金公会行政委员会的成员。对于《2030年愿景》，我们还扩大了视野，将生态系统相关领域的行业参与者（包括银行、资产所有者、保险和专注于行业人才招聘的咨询机构）纳入对话。



余振声

副主席
香港投资基金公会

通过访谈和调查，我们了解到行业面临哪些大的挑战，以及哪些领域机会正在涌现。受访者还就如何促进行业发展，提出了一系列措施建议。

此外，我们很高兴香港特区政府和证监会高级代表抽时间与我们座谈，听取业界意见，并分享他们有关香港资产管理行业的计划。

本报告探讨了影响行业发展的宏观主题，包括中美局势、香港的国际金融中心地位及人才引进计划。尽管行业目前面临挑战，但中国内地和东南亚市场的持续增长，以及亚洲地区人口老龄化引发的退休养老问题，为行业带来了机遇。科技的快速发展正在推动行业运营方式变革，而互惠基金行业正积极扩张，将另类资产、ESG和虚拟资产等纳入投资版图。

香港资产管理行业若要保持竞争力，必须与时俱进。本报告包括一系列建议，旨在促进业界与政府和监管机构齐心协力，共同守住香港作为亚洲资产管理中心的地位。虽然我们无法预测2030年的趋势，但我们相信，当下致力筑牢根基，届时我们将处于抓住新机遇的最佳位置。

我们在此感谢所有花时间参与访谈和调查，并分享个人见解的人士。通过他们的分享，我们得以深入了解资产管理行业及其面临的关键痛点和重大机遇，并完成本报告的编写。

我们希望《2030年愿景》中分享的见解对您有所助益。如果您想讨论报告内容及香港资产管理行业的前景，请随时与我们联系。



徐明慧

香港证券及资产管理行业主管
合伙人
毕马威中国

鸣谢

Tariq Ahmad

亚太区主管
富兰克林邓普顿

Charles Brooke

常务董事兼亚太区产品及业务发展与增长主管
信安资金管理(亚洲)有限公司

陈宇昕

香港退休金及个人投资业务总监暨香港地区执行总监
富达基金(香港)有限公司

陈浩濂

财经事务及库务局副局长
香港特别行政区政府

陈蕙兰

亚太区主管
贝莱德

陈振杰

首席执行官
友邦投资管理香港有限公司

陈婉贞

大中华区客户业务部主管
资本集团

陈荣达

董事总经理, 亚太区分销业务主管
惠理基金管理公司

蔡凤仪

执行董事, 投资产品部
证券及期货事务监察委员会

何淑明

执行总监
香港医院管理局公积金计划

何倩红

零售业务部兼数码零售业务区域主管, 亚洲区财富及资产管理
宏利投资管理(香港)有限公司

高捷

亚太区首席执行官
联博集团

Guillaume Levi

合伙人, 亚洲及大中华区金融服务部投资管理
罗盛咨询

李明扬

董事总经理兼业务及产品发展主管
中银香港资产管理有限公司

林兰骏

分销业务总监
景顺投资管理有限公司

卢彩云

瑞银财富管理亚洲区主席兼瑞银香港区主管及行政总裁
瑞银集团

卢穗欣

业务发展部董事总经理
东亚联丰投资管理有限公司

麦尚仪 (Gopi Mirchandani)

香港区行政总裁、北亚区行政总裁、亚太区业务策略主管
施罗德投资

蔡宗翰

亚太区战略部总监
法盛投资管理

曹伟邦

亚太区机构业务总监
安联环球投资亚太有限公司

Dan Watkins

亚太区首席执行官
摩根资产管理

赵俊杰

瑞士百达集团股权合伙人、亚洲(日本除外)首席执行官
瑞士百达资产管理

王大智

亚洲区首席执行官
东方汇理

余振声

董事总经理, 亚太区合规部总监(日本除外)
霸菱资产管理(亚洲)有限公司

1

概览： 首席执行官圆桌会议

在本章中,香港和亚太地区首席执行官讨论了香港资产管理行业的部分重要议题,包括香港在亚洲的地位、快速变化的外部环境以及行业面临的大趋势。



王大智
亚洲区首席执行官
东方汇理

在我们迈向 2030 年之际,资产管理公司的外部环境大概率将持续动荡——至少短期内如此。全球经济增长前景仍然低迷,而地缘政治紧张局势短期内不太可能平息。尽管如此,从长远来看,诸多关键趋势和主题将为行业发展提供机遇。香港应积极行动,巩固其作为资产管理中心的地位。

香港在亚洲的地位

香港作为亚洲主要资产管理中心的地位仍然稳固,其吸引资金、企业和人才的能力未减,就是证明。尽管如此,我们仍然可以从多方面着手,巩固香港的地位,确保香港在走出近年的挑战时变得更加强大。

许多跨国公司已在港经营多年,亚洲在它们的整体业务中占相当大的分量。但是,这些公司之所以选择深耕香港,不仅是由于历史原因,更是因为亚洲在它们的预期之中将持续增长,从而成为它们布局的重点。

东方汇理亚洲区首席执行官王大智表示:“亚洲在全球资产管理行业中的比重大幅上升,且目前增速超过全球平均水平。香港将继续从这一趋势中受益。”





高捷
亚太区首席执行官
联博集团

中国内地未来仍最有可能是亚洲最大的增长动力。香港与内地联系紧密，且长期以来是国际金融中心，应发挥独特优势，抓住这方面的机遇。此外，近年来，香港和中央政府均积极支持香港资产管理行业发展，出台了跨境理财通等诸多举措。

随着中国内地市场日益开放，越来越多的中国投资者（包括机构和零售投资者）正在寻求全球发展机遇。香港资产管理公司处于为这一新市场提供服务的理想位置，可以借助自身全球经验，推动内地资产管理行业的发展。为了发挥好促进作用，外国资管公司希望有更多的机会进入中国市场，更好地为潜在客户服务。

联博集团亚太区首席执行官高捷表示：“几十年来，欧美公司一直在全球各地投资，并拥有全球化团队。如果外国资产管理公司能够在内地更高效地运营，这将有助于中国提高其基金行业的专业性。”



陈振杰
首席执行官
友邦投资管理香港有限公司

随着资产管理公司关注其他亚洲市场，这种环球经验和洞察力也对香港有利。尽管中国内地充满机遇，但中国并不是亚洲地区唯一的资产管理热土。东南亚许多其他地区的中产阶级人口正在增长，对投资服务的需求与日俱增。

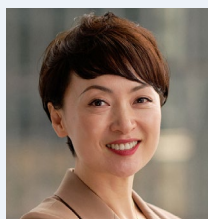
友邦投资管理香港有限公司首席执行官陈振杰表示：“在过去很多年来，中国内地经济快速增长，香港从与中国内地的紧密联系中受益良多。现在，亚洲其他经济体正在快速发展。我们应该有更广阔的视野，服务于整个亚洲地区市场，这也将有助于香港保持国际金融中心的地位。”



Tariq Ahmad
亚太区主管
富兰克林邓普顿

富兰克林邓普顿亚太区主管 Tariq Ahmad 也认为，虽然中国不乏机会，但资产管理公司也应关注亚洲的其他地区。他说：“亚太地区的财富管理市场增长势头强劲，中等收入群体持续快速扩大，退休及养老相关的资金管理服务需求也日益可观。”



**赵俊杰**

瑞士百达集团股权合伙人、
亚洲(日本除外)首席执行官
瑞士百达资产管理

**卢彩云**

瑞银财富管理亚洲区
主席兼瑞银香港区主管及行政总裁
瑞银集团

**陈蕙兰**

亚太区主管
贝莱德

不断演变的环境

从全球来看，资产管理行业当前可谓风云变幻。科技正在重塑企业的运营方式，而从金融科技初创企业到传统金融服务公司，新的参与者正在涌入资产管理领域。资产管理公司为了完善业务能力，也在涉足更广泛的资产品类（包括另类资产），调整在所难免。在这种大浪淘沙的时刻，资产管理公司必须灵活应变，方能立于不败之地。

瑞士百达集团股权合伙人兼瑞士百达资产管理亚洲（日本除外）首席执行官赵俊杰指出：“针对未来五年制定一个愿景固然不错，但保持灵活变通也同样重要。未来五到十年内，全球投资格局可能截然不同，仅仅依靠过去的经验可能不足以应对。”

自《2025 年愿景》前几年发布以来，一个重大变化是区块链和生成式人工智能等新技术的兴起。客户群体现在更懂数字技术，对数字服务的需求也在不断增加。这个趋势预计未来将保持下去。

瑞银财富管理亚洲区主席兼瑞银香港区主管及行政总裁卢彩云表示：“下一代的需求将是未来二十年塑造行业的重要趋势，因为在不久的将来，他们就会成为我们的主要客户。数字原住民占人口比重越来越大，预测他们的需求至关重要。”

短期内将影响资产管理行业发展的其他重大主题包括地区人口老龄化、ESG、另类资产以及虚拟资产和区块链。香港应密切关注这些趋势，并发挥其全球地位优势，利用其他市场的洞察和最佳实践。

亚洲市场的另一个最新发展趋势是 ETF（交易所交易基金）的增长。ETF 拥有多样化、低成本和投资渠道简单等重要优势，受到广大的投资者欢迎。

贝莱德亚太区主管陈蕙兰表示：“随着私人财富和智能投顾渠道对 ETF 的投资增加，亚太地区，尤其是香港的投资者分布，正在从传统的机构投资者市场迅速演变为零售投资者参与度更高的市场。”

随着这一趋势的持续，资产管理公司可抓住机遇，向零售投资者和大型机构提供投资者教育和洞察分析，帮助他们以最佳方式在投资组合中配置 ETF。





麦尚仪 (Gopi Mirchandani)
香港区行政总裁、北亚区行政总裁、
亚太区业务策略主管
施罗德投资



Dan Watkins
亚太区首席执行官
摩根资产管理

挑战与竞争

尽管我们采访的首席执行官认可香港的地理优势，但他们也坦率地谈到香港面临的不利因素。中美之间的局势，以及来自其他地区（尤其是新加坡）的竞争加剧，是直面香港的两大挑战。受访者还一致认为，香港应迎难而上，提升香港作为资产管理中心的优势。

例如，如果香港想继续吸引投资者，并激励资产管理公司将区域总部留在香港，就需要确保税制保持竞争力。

在经历新冠疫情的动荡后，香港必须再接再厉，留住高素质专业人才，因为他们对于香港作为国际金融中心能否取得成功至关重要。

施罗德投资香港区行政总裁、北亚区行政总裁、亚太区业务策略主管麦尚仪 (Gopi Mirchandani) 表示：“香港人才充满活力，具有国际化视野，并笃志务实。但是，过去几年人才流失明显。我们需要创造条件，鼓励人才留在香港，并确保他们愿意长期扎根这里。”

亚洲各地机遇精彩纷呈，为资产管理行业描绘了一幅光明的前景，但毫无疑问，这对于香港而言也是敏感时期。

有人质疑，香港作为中国的金融中心，能否继续扮演国际金融中心的角色。然而，许多资产管理行业人士认为，香港可以继续扮演双重角色。

摩根资产管理亚太区首席执行官 Dan Watkins 表示：“香港可以积极融入中国发展大局，推展跨境业务，同时保持国际视野，继续发挥桥梁作用，积极促进中国投资者与世界互联互通。在过去几十年，香港一直扮演这样的角色，而我相信日后将起更大的作用。”

当下的环境可能充满挑战，但行业参与者、政府和监管机构可以齐心协力，加强香港作为亚洲重要资产管理中心的地位。我们要不断改善行业发展前景，更积极地推介香港的优势，发扬集体责任感，助力香港巩固自身地位。



2

主要趋势、机遇和挑战

本节将讨论资管环境的宏观驱动因素、香港的国际金融中心地位以及中国内地的发展机遇。此外，我们还探讨了塑造资管行业发展格局的关键因素以及人才的重要性。

“



凭借进入中国内地市场的独特优势，香港资管行业将迎来持续增长。

徐明慧

香港证券与资产管理服务
主管合伙人
毕马威中国

”

2.1 宏观驱动因素和挑战

未来五年内，香港所面临的若干宏观挑战可能仍将延续，例如地缘政治气候愈加复杂、全球经济增速放缓以及利率持续上行。

尽管宏观形势并不明朗，但受访者普遍对资管行业前景持乐观态度。作为国际金融中心以及连接内地的桥梁，除了地理位置的优势之外，香港亦可凭借亚太市场的增长、另类产品和 ESG 投资的兴起，以及技术的进步推动资管行业的长期发展。

宏观机遇

香港长期以来是亚洲领先的资管行业中心，这一地位是香港的一大竞争优势。据香港金融管理局（金管局）统计，香港是亚洲的主要资管中心，也是亚洲最大的跨境私人财富管理和对冲基金中心¹。

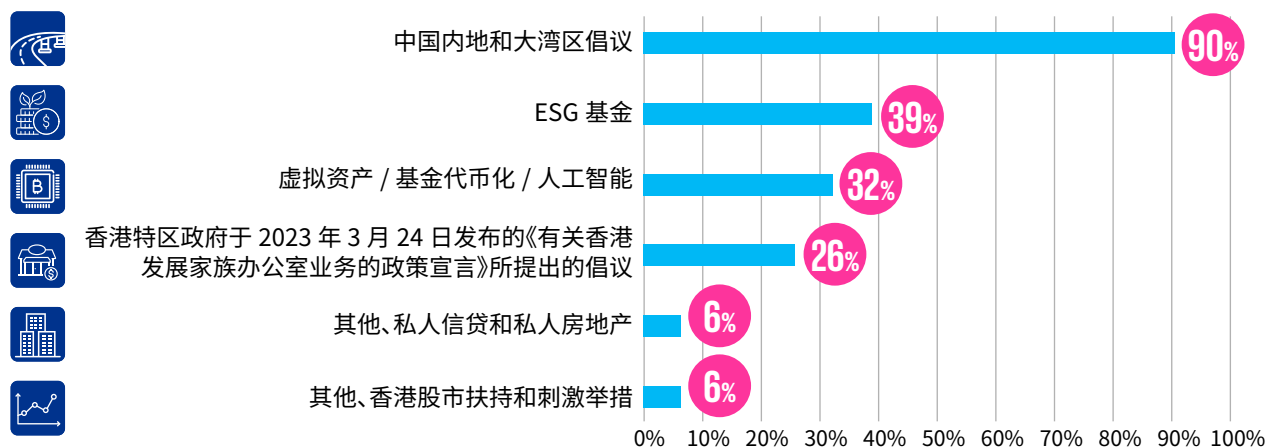
从中期看，亚洲市场的庞大规模将是推动香港资管行业持续增长的一个关键驱动因素。亚洲所占全球资管市场的份额正在不断扩大，增速亦领先其他区域。凭借优越的地理位置、过硬的专业知识以及丰富的资管经验，香港将伴随亚洲的腾飞迎来重大机遇。

就亚洲市场的规模而言，中国内地占据主导地位。受访者特别提到内地庞大的经济、股市和人口规模，尤其是不断增长的高净值人士和中产阶级群体。他们表示，只有香港才具备切实服务内地市场的独特潜质。

¹ 香港金融管理局 - 具竞争力的国际金融中心平台: <https://www.hkma.gov.hk/eng/key-functions/international-financial-centre/hong-kong-as-an-international-financial-centre/competitive-international-financial-platform>

图表 1

从当前至 2030 年, 以下哪些将为香港资管行业的增长提供最大的推动力:
(不多于 2 个选项)



“



中国内地对于香港
资管行业的发展具
有重大意义。凭借
独特的地理位置，

香港还能进入诸多其他市场
(包括日本、澳大利亚、印度
和东南亚)。在高度多元的亚
洲地区，香港及香港证监会是
诸多司法管辖区争相借鉴学
习的榜样。

林兰骏

分销业务总监
景顺投资管理有限公司

”

中央政府同样致力于扶持香港资管行业发展，先后出台了包括跨境理财通和基金互认计划在内的一系列跨境举措。

但是，香港资管行业没有将目光局限于中国。作为区域资管中心，香港发挥地域优势，积极把握亚洲其他地区的发展机遇。伴随中产阶级群体的快速增长，亚太地区各个市场的投资和退休养老需求亦水涨船高。

受访者谈及服务中东和欧洲等地区的新客户，进一步证明了香港作为国际金融中心的地位。

亚洲地区人口结构的变化是推动资管行业发展的另一项宏观因素。虽然人口老龄化给政府和社会造成了负担，但资管企业可以抓住机遇，为香港、中国内地和其他地区的退休人员提供养老解决方案。

此外，资管行业还需考虑年轻投资者的投资预期，以及他们不同于父辈及祖辈的投资方式。

从更广的角度讲，投资的民主化使得零售投资者能够接触更多投资品类，他们甚至还涉猎了可持续资产和虚拟资产等领域。为此，资管企业需要推出适当的产品，以便在不断演变的市场中保持竞争地位。

“



字化程度的提升丰富了公众所能接触到的投资品类，并提升了投资的便捷性。随着移动平台交易的势头愈演愈烈，这种无缝衔接的高效交易方式预计将在香港下一代中得以普及，而这一点在内地已成现实。

陈荣达

董事总经理，亚太区分销业务主管
惠理基金管理公司

”

“



对于外行而言,投资策略以及杠杆和衍生品等话题往往晦涩难懂。因此,我们一直致力于协助委员会成员和受托人以及计划成员更好地了解投资周期和长期投资等概念。

何淑明
执行总监
香港医院管理局
公积金计划

”

“



境外投资者对香港及其维持当前地位的能力缺乏了解,导致投资情绪低迷。但作为国际金融中心,香港依然极具竞争优势,例如人才结构多元化、投资服务全面丰富以及基础实力雄厚且富有韧性。如何向投资者清晰宣传上述优势,对于增强全球投资者对香港的投资信心至关重要。

陈婉贞
大中华区客户业务部主管
资本集团

”

技术的进度正加快变革步伐,赋能企业在优化客户服务的同时,不断推动降本增效。香港地区投资者的在线投资意愿正逐步增强,且伴随年轻投资者的入场,在线投资将更加普遍。

挑战

宏观环境持续对资管行业构成挑战。美联储于2022年3月的一系列加息举动,标志着自全球金融危机以来的15年内以低利率为主旋律的时代的终结。在加息刺激下,投资者纷纷转投低风险产品,全球资管行业因此遭受了冲击。

其他因素(包括疫情后经济复苏乏力,以及香港和内地股市下跌)也挫伤了投资者(尤其是零售投资者)的信心。许多年轻投资者未亲身经历过经济周期的升息或衰退阶段。为此,资管企业要向零售客户和其他利益相关者解释其长期投资策略,颇为困难。

地缘政治局势不明朗,持续给香港及亚洲地区造成负面影响。海外投资者对香港的看法也受到影响。但许多全球投资者仍对中国保持投资热情。受访者表示继续向投资票据和结构性产品等领域(共同基金除外)进行投资。

作为资产管理中心,香港面临的竞争也日趋激烈。在过去十年里,新加坡成功采取大量资金和人才吸引措施。在地缘政治局势紧张背景下,除在香港开户外,大量投资者还前往新加坡开设账户。

尽管如此,许多受访者表示,香港和新加坡扮演的角色各不相同,且亚太地区有充足的空间供它们承接日益增长的投资需求。此外,香港有其独特的竞争优势,例如对接内地、资本市场更为深厚,且人才资源更为优质。

其他挑战则与外界对香港的印象有关。为确保全球投资者了解香港的实际情况,需要进一步加大宣传力度来彰显香港的投资优势。

“



香港监管机构积极助力行业发展，鼓励资管行业提出各种意见，为我们创造机会与内地主管部门分享相关见解。我们认为香港无需进行重大的结构性变革，但我们希望看到一些监管方面的进步，以深入完善香港的商业环境。

余振声

董事总经理，
亚太区合规部总监（日本除外）
霸菱资产管理（亚洲）有限公司

”

2.2 香港的国际金融中心和资产管理中心地位

香港作为国际金融中心具有独特的地位和无可匹敌的优势。特区政府一直致力于制定扶持措施，助力香港充分发挥其资产管理中心的作用。

众所周知，香港具备若干基本优势，包括完善的法律体系、宜商城市环境、有力的监管制度、低税率及简单税制、深厚的资本市场和优质的人才资源。香港特区政府及中央政府近期均重申了扶持金融服务业（尤其是资管行业）发展的决心。

就机遇而言，香港最大的优势是与中国内地之间的联系，其次是进入东南亚和中东市场的能力。香港在 ESG 投资和虚拟资产等新兴领域的实力也在不断提升。

此外，香港还制定了稳定、透明的监管制度，包括各种与相关监管机构沟通的途径。事实上，亚太区一些监管制度不太成熟的司法辖区一直将香港的监管机构视作自身发展的典范。

香港特区政府和监管机构陆续颁布了一系列激励措施进一步促进资管行业的发展。例如，2023 年推出的香港家族办公室税收优惠制度和虚拟资产交易平台发牌制度，在业内均广受欢迎。这两项制度成功地吸引了投资者的眼球，再次证明香港是与时俱进、安全可靠的投资目的地。

另一项富有成效的举措是 2023 年底出台的新资本投资者入境计划（CIES）。该计划的申请人须投资特定资产，且投资金额不少于 3,000 万港元。申请人可携配偶和子女赴港，并在七年后有权申请永久居留权。

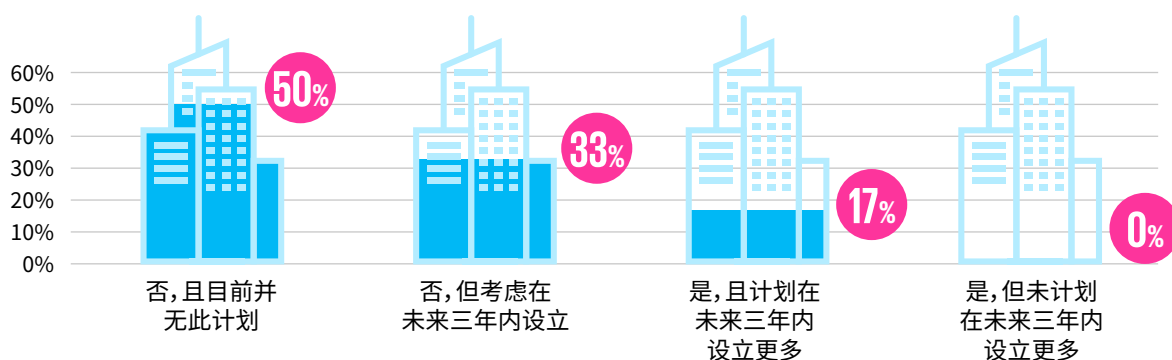
香港还制定了其他招商引资措施和激励政策。例如，香港于 2020 年推出了有限合伙基金（LPF），一款专为封闭式基金设计的投资工具，旨在提升香港与其他司法管辖区（如开曼群岛）竞争的实力。同时，开放式基金型公司（OFC）也因其多样性以及设立和运营成本显著低于可比另类基金而广受欢迎。LPF 和 OFC 均有可能享受统一基金税务豁免（UFE）制度下的税务豁免。行业评论员表示，进一步优化香港基金税收优惠措施，有利于吸引更多资管企业赴港投资。（请参阅“建议”一章中关于此主题的进一步讨论）。



如下图的调查结果所示，50% 的受访者已考虑或正考虑在中期内设立 OFC。目前没有相关计划的受访者占比较大，这可能说明，很大一部分香港投资基金公会（HKIFA）成员属于更倾向于使用 UCIS 结构的全球性企业。

据香港证监会统计，OFC 注册数量呈快速增长趋势。截至 2024 年 3 月底，注册 OFC 达 302 家，远超上一年的数量（131 家）²。

图表 2 贵公司是否设立了开放式基金型公司 (OFC)?



自放开疫情管控以来，香港特区政府积极开展投资推介工作，相关举措包括举办国际金融领袖投资峰会、政府官员及银行高管远赴中东及东盟考察访问，以及举办“裕泽香江”高峰论坛。

尽管作为国际金融中心，香港的竞争优势一如以往，但其面临的挑战也不容忽视。除了来自其他地区的竞争外，地缘政治气候也对香港产生了影响。这些问题若不加以妥善解决，势必将影响投资者对香港的信心。

² 证券及期货事务监察委员会,《2023-2024 年报》:
<https://www.sfc.hk/en/Published-resources/Corporate-publications/Annual-reports>

“



香港监管机构积极
助力行业发展,鼓励
资管行业提出各种
意见,并为我们创造

机会与内地主管部门分享相关
见解。我们认为香港无需进行
重大的结构性变革,但我们希
望看到一些监管方面的进步,
以深入完善香港的商业环境。

包迪雲 (Darren Bowdern)

资产管理行业亚太区税务主管合伙人
兼香港另类投资主管合伙人
毕马威中国

”

香港本土市场

除了受到国际和中国内地投资者的青睐之外,本土人口老龄化、

日益多元化的客户群以及品类丰富的投资标的亦为香港资管行业的发展孕育了内生机遇。

香港不仅人口老龄化程度较高,居民预期寿命也位居世界前列。香港还制定了完善的三大支柱养老保障体系,包括政府补贴的养老计划、强积金计划(为在职人员提供的养老储蓄计划)以及私人养老计划。但资管企业仍有空间制定战略性方案,为香港居民健康度过漫长的老年时光提供资金保障。

香港强积金制度的强制性供款比例为5%,雇主和雇员供款的上限为每月1,500港元。相较于其他司法管辖区,这一比例较低,可能无法满足居民过上舒适晚年生活的需求。

尽管如此,政府目前正计划对强积金进行若干重大改革,以鼓励香港居民充分利用强积金制度增加养老储蓄。最主要的一项改革措施是预计于本年度内推出的积金易(eMPF)平台。该平台将为成员提供更多透明度高且成本低的养老投资产品,并降低更换服务供应商的难度。

部分受访者表示,如未来对强积金制度进行改革,强制性公积金计划管理局(“积金局”)可考虑向投资者提供更加丰富的投资品类(例如另类资产)。

除了累积阶段产品外,资管企业还可借机将提取阶段产品引入香港,以丰富客户的选择,并协助他们制定更完善的退休收入计划。提取阶段产品的推出,亦可鼓励更多退休人员将资产留存于强积金制度内。

除了强积金之外,私人养老领域的资管企业也可以推出养老产品和解决方案,以满足香港居民的养老资金需求。

除退休养老产品外,香港还存在大量潜在的财富管理客户有待发掘。受访者表示,香港富裕人士的实际投资比例不足30%,且这一比例在几十年以来均保持不变。若要提高这一比例,资管企业需要加大对居民的理财教育投入,让他们切实体会到长期财务规划和优化投资结构的益处。

“



随着交通日益便捷,签证安排愈发简便,内地与香港之间的跨境旅游

人口呈增长趋势。我们预计这种情形将得以延续,前往大湾区生活的香港人士会不断增加,两地将对各种许可和资格进行互认。大湾区的融合度将因此大幅提升,从而推动两地之间各项金融倡议的发展。

卢穗欣

业务发展部董事总经理
东亚联丰投资管理有限公司

”

2.3 中国内地机遇与挑战

庞大的人口规模、家庭财富的不断累积以及中产阶级比重的不断攀升,将推动内地资管产品(包括养老金和保险)需求的增长。资管产品对内地居民而言相对较为陌生。此外,业务遍及全球的中国大型企业可能将香港作为其境外收入的中转站。

为吸引国际投资者,中国内地各大行业也推出了丰富多样的投资标的。扎根于香港的资管企业凭借深厚的专业知识、丰富的内地服务经验以及对接全球市场的优势,能够为中国内地的潜在投资客户群提供优质服务。这一客户群数量庞大,且仍在继续增长。

两地政府均大力扶持香港资管行业的发展,并于近年推出了各项监管扶持政策 and 措施,以加强两地之间的市场准入和联系。

其中,大湾区倡议对香港的影响最为重大。在此倡议推动下,广东省各大市场正逐步向香港资管企业开放。受访者表示,随着出入境管控的放松,粤港两地之间越来越多的居民跨境上班和生活。因此,当前某些计划的规模有望进一步扩大。

对于资管企业而言,最具意义的两项计划分别是于2015年推出的基金互认(MRF)计划和于2021年推出的跨境理财通(WMC)计划。这两项计划进一步放宽了两地投资者进入对方市场的条件。

虽然这两项计划目前均存在某些限制,但它们是进一步释放资管行业发展潜能的关键所在,因此广受资管企业欢迎。业内人士希望这两项计划的投资规模在近期能够持续扩大和提升。这两项计划的近期改革措施均释放了积极信号,表明了两地政府及监管机构对于完善该等计划的态度和决心。

“



跨境理财通计划
帮助香港打开大
湾区市场,后续的
不断完善有利于

增强该计划对资管企业和投
资者的吸引力。

董志宏

香港资产管理服务合伙人
毕马威中国

”

中国经济

凭借巨大的经济体量,在全球商界举足轻重的地位,以及人民币的持续走强,中国内地成为了大量资管企业瞄准的重大战略市场。但同时,中国内地也受制于某些不利因素。但几位受访者表示,内地的实际情况可能与新闻报道之间存在偏差。

首先,内地经济依然保持不俗的增长率,遥遥领先于全球水准。中国内地 2024 年第一季度的 GDP 增长率为 5.3%,较 2023 年度 (5.2%) 稍有提升。虽然相较于近期的高速增长,这一数据稍显差强人意,但依旧彰显了内地经济的实力和韧性。

投资方面,越来越多的内地企业在全球市场上发挥着不容小觑的作用,吸引了大量投资者的目光。

尽管内地经济环境充满挑战,且深受复杂地缘政治因素影响,投资者仍然保持对中国内地的投资兴趣。受访者表示,亚洲投资者是目前投资热情最高的群体,因为他们可能更加了解中国内地的情况。相比之下,全球投资者则表现出信心不足。但许多投资者仍然对这个“因规模而亮眼”的市场保持兴趣。

从乐观方面来看,中国股市下行使得当前的资产估值极具吸引力。投资者出于长线收益考虑正在逐步返场。

内地市场面临的挑战

毫无疑问,中国内地市场存在重大机遇,但同时也面临各种挑战。

首先,境外企业需要意识到内地市场与香港和其他发达地区存在很大差异。资产管理的概念对于内地机构和零售投资者而言均相对新颖,且他们可能未接触过全球其他地区某些常见的概念和产品。



“



中国内地投资者的
离岸投资经验
相对有限,因此进
入内地市场的境

外资管企业可能需要加大对
自身服务和产品的推广和宣
传力度。

姚子洋

香港资产管理服务合伙人
毕马威中国

”

传统意义而言,中国投资者热衷于非常稳健的现金存款,或者倾向于高回报的短期投机。对于需要长期持有、增长缓慢且无法提前赎回的共同基金,他们的投资经验往往十分有限。内地投资者经常将投资产品误解为保本投资。

尽管内地监管机构正在努力纠正这一误解,向投资群体普及相关风险水平,并引入适用面更广的投资实践,但这些努力需要较长时间才能取得成效。

目前,内地活跃的资管企业只有通过提供波动性较低且收益固定的产品才能成功吸引客户。但随着时间的推移,风险投资组合预计将发生演变,资管企业可以协助内地投资者和企业顺应这一转变。

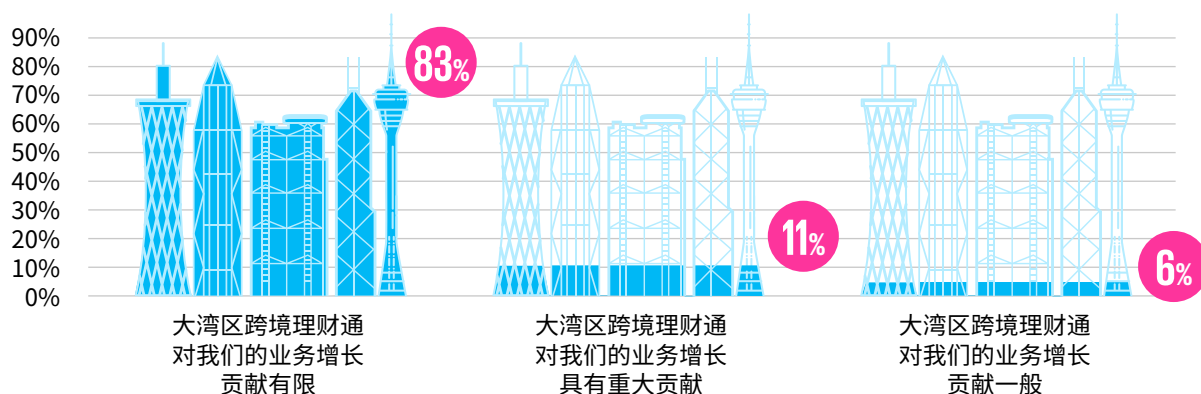
中国内地近期的市场波动让内地投资者深入了解到投资组合多元化的必要性和益处,这对于香港资管行业而言实属“意外收获”。同时,它极大地刺激资金南流,为内地投资者提供直面国际投资市场的机遇。

中美局势对投资情绪的影响不可避免地波及了香港。在当前政治气候不明朗的背景下,全球投资者可能会叫停投资或延迟投资决策。其他地缘政治问题(包括俄乌冲突和中东局势,以及几个全球大国即将举行的选举)进一步加剧了这种不确定性,并给资管生态系统施加了更多压力。

香港资管企业还表示,某些旨在进一步开放内地市场的计划(如跨境理财通和基金互认)原则上极具吸引力,但存在某些相当严格的限额、配额和限制,因此直至今日采用率依然较低。

图表 3

大湾区跨境理财通对贵公司业务增长的贡献程度如何?



“



香港金管局和证监会就香港银行和资管企业的客户咨询服务制定了全面且

严格的指引。基于我们的专业知识,我们希望政府能够允许香港持牌人士为大湾区客户提供咨询服务并进行产品销售。我们建议在前海经济特区开展试点计划,或向香港个别人士发放临时牌照。

李明扬

董事总经理兼业务及产品发展主管
中银香港资产管理有限公司

”

上述两项计划近期都有更新。2024年2月发布的跨境理财通新版本(即跨境理财通2.0)作出了一些变更,例如将证券公司纳入计划范围,增加了个人投资者配额,并放宽了合格产品的范围。今年4月,中国证监会提议放宽基金互认计划的当前限制。

近期对上述计划进行的此类改进是重大的进步,有助于确保香港资管企业及潜在客户均能从计划中受益。

境外企业关注的另一个主要障碍(这个障碍在跨境理财通计划中尤为明显)是他们的营销、咨询和销售活动均受到限制,因此严重削弱了他们向潜在投资者介绍和描述产品的能力。这也是受访者提及最多的问题之一。

许多受访者表示,香港的资产管理行业处于严格的监管之下,香港持牌人士的专业知识深厚,能够向客户描述并介绍安全合适的投资产品。中国内地投资者将因此而受益。

2.4 新兴趋势：另类资产、交易所交易基金 ESG、虚拟资产、人工智能和技术、家族办公室

我们邀请了行业参与者就当前影响资产管理行业格局的一些主要趋势分享他们的看法。

另类资产及交易所交易基金 (ETF)

近年出现且有望加速发展的一个重大趋势是另类资产获取途径的民主化。此前，大多数另类资产的投资主体仅限于投资机构，但近年来已逐步向高净值人士和资深专业投资人开放。当前，零售端的另类投资兴趣越发浓厚。企业以此为契机，不断推出门槛更低且流动性更强的创新产品。

多数受访资管企业（包括较为传统的基金经理人）均已采取措施来顺应这一需求转变，例如推出私募股权、私人债务、基础设施和房地产等领域的投资产品。

扩大香港适当投资群体获取另类资产的途径固然意义重大，但企业务必确保他们充分了解各类资产的流动性和相关风险。

ETF（包括主动型和被动型）最近在亚洲市场开始兴起。曾经有一段时间，ETF 一直是美国的主流投资方式，其火爆程度甚至能与互惠基金相媲美，之后又赢得了欧洲投资者的青睐。ETF 的主要优势包括多样化、成本低、选择广，且易于获取。

由于 ETF 对亚洲投资者而言相对陌生，而零售投资者对 ETF 的投资兴趣又愈发浓厚，资管企业大概率能成为推动这一新兴领域增长的先驱。

截至 2024 年 3 月底，共有 179 只 ETF 获得香港证监会批准在香港上市。2022 年 7 月推出的 ETF 互联互通刺激了香港 ETF 市场交易额的爆发式增长，截至 2024 年第一季度，ETF 占主板交易份额高达 14%。



“当前监管的主流方向是 ESG 披露要求方面的标准日趋严。机构投资者和金融中介机构对可持续发展的解读更加清晰,且更清楚如何全面实施可持续发展措施。而零售投资者对可持续发展相关风险和机遇的理解水平参差不齐,因此迫切需要更多的专业指导。”

陈宇昕

香港退休金及个人投资
业务总监暨香港地区执行总监
富达基金(香港)有限公司

ESG 投资

多年来,ESG 投资一直是资管行业谈论的主要话题之一。但鉴于缺乏通用的标准、全球法规不断演变、潜在的洗绿风险以及数据的难以获取性,ESG 投资的复杂性让人望而生畏。尽管如此,受访者普遍认为拥抱 ESG 投资是大势所趋,并将最终为行业带来回报。但在确保亚洲投资者了解 ESG 投资的收益和风险方面,资管行业还有很长的路要走。

ESG 投资的兴起在一定程度上是受监管要求的推动。许多大型企业(尤其是欧盟的大型企业)正致力于提升可持续运营和 ESG 披露标准,而机构投资者对于解读可持续概念颇为精通。





香港在很多 ESG 领域均有出色表现,例如产品监管、绿色债券发行、创新和投资者教育。目前,监管机构已制定明确的 ESG 报告要求和清晰的可持续定义。这种明朗的监管环境将持续为基金公司提供助力。

Charles Brooke

常务董事兼亚太区产品及
业务发展与增长主管
信安资金管理(亚洲)有限公司



欧盟在制定 ESG 法规方面一直处于领先地位。香港在这方面虽然不及欧盟,但它依然是亚洲的标杆。香港证监会在产品管控及投资者教育方面的工作亦备受推崇。香港证监会制定了明确的报告要求和清晰的绿色定义,有助于企业和投资者解读 ESG 这一复杂且不断演变的话题。

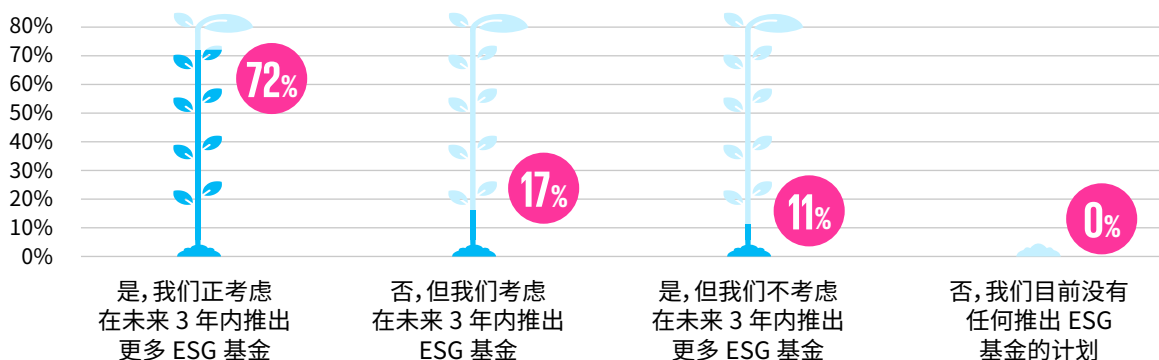
一些总部位于香港的资管企业已推出了以 ESG 为重心的产品和基金。许多企业同时还在努力推动可持续发展实践与整体业务的融合。若干受访企业表示,他们在 ESG 披露和员工 ESG 认证等领域的表现均超越了香港当前的监管要求。

在中国内地实现自身可持续转型的过程中,香港将迎来转型融资业务发展机遇,助力内地达成减排目标。企业可据此为内地开发并向全球投资者出售基础设施债务和可再生能源等领域的新产品。

尽管香港在 ESG 方面走在地区前列,但有人担心,一些投资者对待可持续发展纯属“例行公事”。ESG 也可能造成巨大成本负担。为此,企业不仅需要获取额外的资源,而且它们投资的行业可能也会更加受限。因此,除非出台更加严格的监管要求,否则某些企业可能不会主动采取措施来提高其可持续表现。

可持续发展的道路并非一帆风顺,近年来这一话题的热度已经有所下降。部分原因是全球经济环境不明朗的情况下,投资者相对倾向于避险产品。随着 ESG 话题沾染了一些政治色彩,ESG 投资也遭到了一定程度的抵制,这一现象在美国尤为普遍。

图表 4 贵公司是否在香港推出了任何 ESG 基金(包括将海外 ESG 基金引入香港)?



“



香港近期采取了一系列扶持虚拟资产发展的措施，使香港成功跻身

虚拟资产创新中心行列。

李楠燊

香港资产管理服务合伙人
毕马威中国

”

虚拟资产

近年来的另一热门投资对象是虚拟资产。虚拟资产市场极具波动性，且虚拟资产交易平台倒闭的情况也屡见不鲜。但这并未湮灭投资者（尤其是年轻投资者）对虚拟资产的投资热情。此外，虚拟投资产品（包括虚拟资产 ETF）的可获取性也在不断提升。

香港一直致力于成为虚拟资产领域的中心，并为此制定了若干措施，包括于 2023 年推出的虚拟资产交易平台发牌制度，以及就代币化产品活动提供指引的若干通函。4 月 30 日，亚洲首批虚拟资产 ETF 在香港交易所上市，为投资者提供了全新的资产选择，并进一步完善了香港的虚拟资产生态系统。

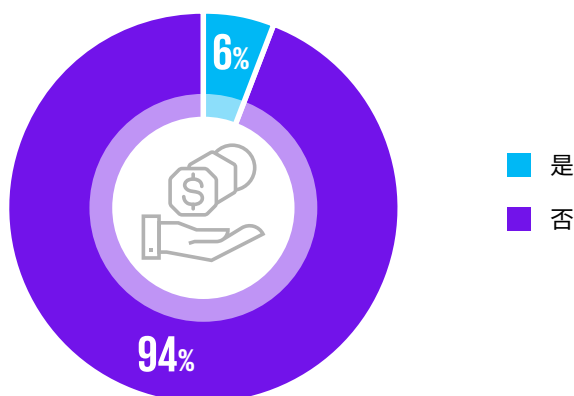
虚拟资产 ETF 受到了全球范围的追捧。例如，美国于 2024 年 1 月批准首批比特币 ETF 上市，若干全球顶级资管企业也于近期推出了自身的虚拟资产 ETF。

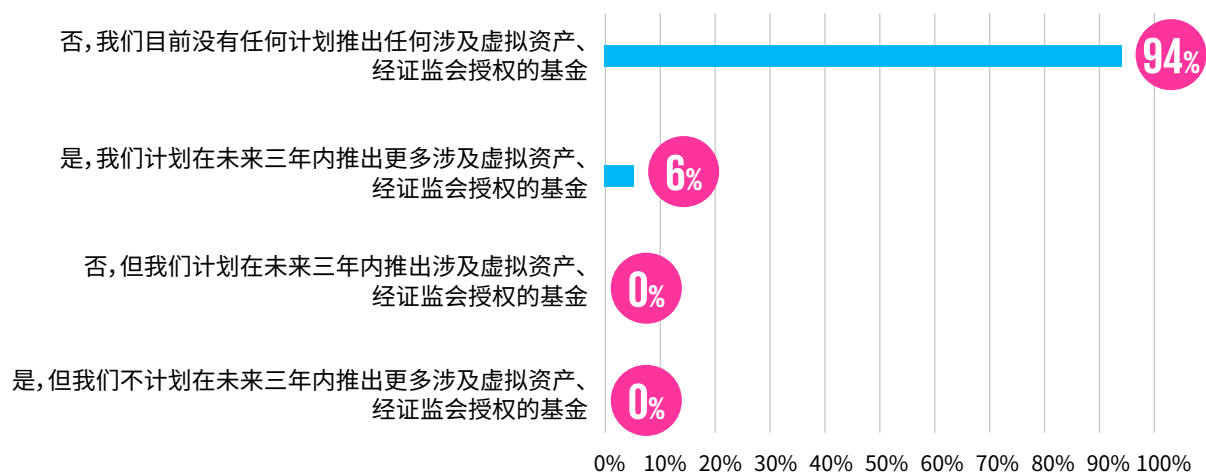
尽管如此，虚拟资产依旧不稳定性。部分受访者表示，目前对投资虚拟资产不大感兴趣。我们的调研结果对此亦有反映。值得注意的是，由于受访企业均为专注于投资传统资产类别的香港投资基金公会会员单位，相关数据不一定能反映整体市场情况。

ESG 投资的兴起在一定程度上是受监管要求的推动。许多大型企业（尤其是欧盟的大型企业）正致力于提升可持续运营和 ESG 披露标准，而机构投资者对于解读可持续概念颇为精通。

图表 5

贵公司管理的任何投资组合是否包含虚拟资产投资？



图表 6 贵公司是否推出了任何涉及虚拟资产的 SFC 批准基金？**图表 7** 贵公司是否考虑在香港从事基金代币化活动？

受访者对虚拟资产的另一领域（即底层技术，包括基金代币化技术）的兴趣明显更加浓厚。极少数受访者表示，他们正考虑向证监会提出基金代币化申请。

部分企业已采用区块链和分布式账本技术（DLT）等底层技术来提高运营效率，其他企业则正处于规划之中。底层技术可能具有广泛的应用前景，企业热衷于探索技术的潜力。

香港证监会还提倡在负责任的原则上使用 DLT 等创新技术，并鼓励企业进行传统证券和投资产品的代币化。此外，监管机构于 2024 年初批准了首个于香港面世的黄金代币产品。



“



总体而言,投资品类的不断丰富(包括虚拟资产),将促进资管行业的健康发展。提升香港在创新领域的知名度,有助于吸引更多创新型企业和人才。在此基础上,香港本土资管企业可与这些创新力量进行协作,以更好地满足不断演变的市场需求。

蔡宗翰
亚太区战略部总监
法盛投资管理

”

尽管受访者表示,他们目前并未投资虚拟资产,但普遍对香港特区政府大力发展虚拟资产的措施表示支持。受访者认为,近期的一些监管举措将推动香港成为某些基金公司的安全港,为他们推出新兴投资产品创造安全环境,同时提升香港在鼓励技术创新方面的全球知名度。

虽然另类资产、ESG 和虚拟资产蕴含重大机遇,但这些领域均需更大的教育投入,以确保投资者知悉相关风险,并鼓励具备相应风险承受能力的投资者进入市场。

人工智能与技术演变

自《2025 年愿景》报告发布以来,我们见证了技术的蓬勃发展。资管企业意识到拥抱最新技术的重要性,并认为资管行业在新兴技术的应用方面曾一度掉队。

但目前资管企业正迎头赶上。受访企业表示,他们始终注重技术和资源投资,以提高运营效率和客户体验,同时将分析师解放出来进行更有意义的研究工作。

企业正在积极采用包括人工智能和 DLT 在内的新兴技术,尤其注重中后台的技术应用,涉及分析、定向营销、起草报告、产生见解、收集数据和审查异常等领域

“



技术的不断演变正在重塑基金管理。随着线上分销模式愈演愈烈,企业需要加大投入来确保投资服务的网络安全和便捷性。借助人工智能在投资研究方面的潜力,企业可以显著压缩金融分析师的研究时长。

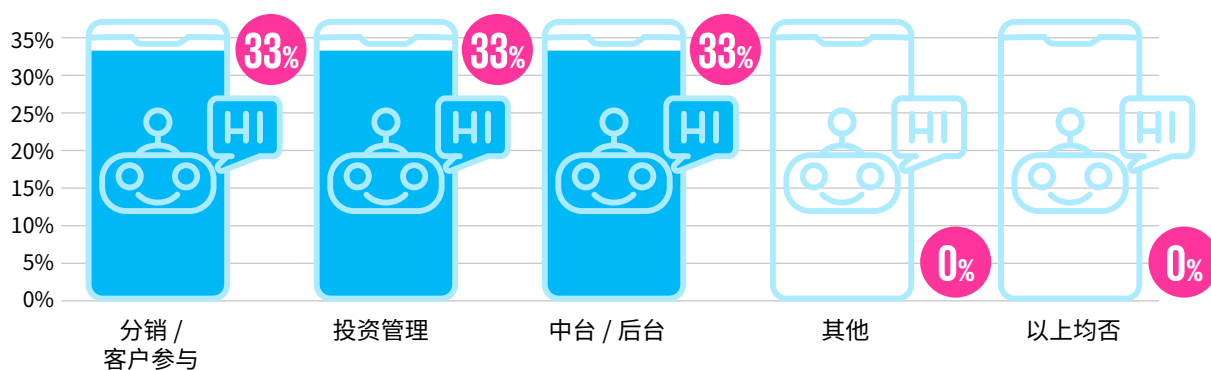
何倩红
零售业务部兼数码零售业务区域主管,
亚洲区财富及资产管理
宏利投资管理(香港)有限公司

”

虽然人工智能的研究和信息收集功能在不断完善，但受访者强调，他们不会使用人工智能来进行实际投资决策。人类独特的洞察力能够提高分析的准确性和解读的有效性，并提升与客户沟通的效率。尽管人工智能可用于营销、分销和客户参与等领域，但与客户进行线下联系和沟通仍将是资管行业的一大显著特征。

图表 8

贵公司的哪些领域最适合运用人工智能?(可多选)



“



要实现成为人工智能枢纽城市的宏伟目标,离不开香港特区政府对人工智能发展的全力支持。香港可通过监管措施推动人工智能的发展,具体可借鉴政府扶持虚拟资产方面的成功经验。

曹伟邦

亚太区机构业务总监
安联环球投资亚太有限公司

”

技术的发展同时给资管行业带来了一些挑战,包括风险和数据隐私方面的顾虑。效率的提升可能引发一系列连锁反应。例如,买卖双方反应速度的提升可能加剧市场的波动性和不确定性。

此外,技术还会改变人们的投资方式,从而加剧市场演变。年轻投资者热衷于通过技术进行独自研究和交易。为适应这种新兴投资方式,企业需推出线上产品来满足相关需求,并制定必要的网络安全保护措施。

如能够持续保持当前的技术创新实力,香港将有望凭借巨大的优势成为亚洲的人工智能枢纽。为此,香港需加大监管扶持力度,并制定重磅措施来吸引和留住人工智能技术领域的专业人才。

家族办公室

香港的家族办公室制度是通过监管扶持政策和针对性措施成功招商引资的典范。亚洲和全球高净值人士的不断增长，推动着家族办公室财富管理和其他服务需求的水涨船高。几位受访者表示，他们正在提升自己的服务能力，以满足上述激增的市场需求。

家族办公室的格局正在不断演变。不同类型的办公室，其客户需求的复杂程度和投资目标各不相同。基金公司需积极调整策略，坚持以客户为中心，确保提供适当的投资产品和解决方案。

新加坡领先于香港推出了一系列富有成效的措施，设立于新加坡的家族办公室数量显著增加。但香港在某种程度上已经实现了追赶。2023年，香港推出了一系列措施，包括豁免合资格交易的利得税，加大对香港投资推广署（InvestHK）的资金投入以重点扶持家族办公室，以及宣布与香港财富传承学院相关的若干计划。

前文提及的新资本投资者入境计划也推动了家族办公室的发展。该计划鼓励富裕海外居民来港安家，并为他们在港投资提供便利。



2.5 变化之中的人才市场格局

要保持全球资产管理中心的地位，香港必须吸引和保留最优秀的人才。根据我们的调查和采访结果，受访者对这个问题的看法并不一致。

香港庞大而层次丰富的人才体系是支撑其全球金融中心地位的重要支柱之一，也为资管企业提供了广阔的发展空间。多数受访者均表示，香港具备高素质的金融服务人才。香港的专业人士不仅具备为中国内地客户和寻求在华发展机遇的国际企业提供服务的专业技能，也累积了为亚太区客户服务的深厚专业知识和丰富经验。这对香港而言是一笔宝贵的财富。

受访者表示，香港的人才充满活力，具有多元化、国际化、务实且专注等特质。他们普遍具有较高的职业道德，目标远大且足智多谋，能够为客户（尤其是高净值客户）提供优质服务。这种人才在整个亚洲地区均是首屈一指的典范。

多名受访者还表示，香港是他们亚太区资管业务的核心，且在可预见的将来，他们的核心团队仍将留驻在香港。

另一方面，大多数受访者表示面临一定程度的人才短缺压力。高层以及中后台（包括合规、基金会计、产品开发和运营）领域的人才短缺尤为严重。

部分原因是由于近年来境内人才和外籍人才的大量流失，处于职业生涯中期且育有下一代的中产阶级人才外流尤为严重。但多数受访者表示，目前情况已有所好转，甚至出现了海外生活数年的人才回港的趋势。

资管企业还面临另一个挑战，即私人银行等其他金融服务企业可能提供比资管企业更具竞争力的薪资待遇。

高管和青年人才

选拔合适的高管人才对于任何行业均至关重要。当今资管行业的高管必须具备头脑灵活、敦本务实却敢于冒险的特质，以及在各项领导力特质之间均衡发展发展的能力。

当前，高管们所处的工作环境也发生了变化。由于领导力过去体现在客户关系的维护上，高管们通常不愿意分享工作方法或客户渠道。现如今，虽然客户关系依旧重要，但高管们需要树立大局观，允许不同的团队成员接触客户。

“



增进客户关系与
团队配合依旧是
投资管理行业的
根本,其中面对面的

互动交流是无可替代的纽带。

Guillaume Levi
合伙人, 亚洲及大中华区
金融服务部投资管理
罗盛咨询

”

近年来,香港高管人员构成发生了显著的转变,呈现出一种本土化趋势。在亚太区 CEO 总人数中,本土 CEO 所占比例已增长至过半。根据罗盛咨询的研究结果,亚洲本土人才所占“亚洲区负责人”职位的比例已从 2019 年的 31% 增长至 2023 年的 51%。在亚洲担任领导职务的外国人士往往有多年的亚洲工作经验。

除了高层的变化外,中高层人才也呈现出显著的本土化趋势。

过去几年香港出现了人才流失的现象,包括国际人才在内的年轻人才热衷于前往新加坡、中东和欧洲等地就业。地缘政治的紧张局势也给香港的人才招聘造成了冲击,全球范围(尤其是美国)的年轻人才前往香港就业的意愿不高。但近来这一状况似乎有所缓解。

部分受访者表示,疫情对年轻员工的工作质量产生了影响。原因可能是远程办公限制了年轻员工与资深同事和客户之间的直接互动。为避免出现这种问题,企业在年轻人才招聘过程中应了解求职者的职业发展预期,并确保他们彰显的特质足以证明他们能够迎难而上并承担更多责任。

除了远程办公的影响外,企业还面临着迅猛技术变革催生的运营方式转型挑战。在受客户关系驱动的资管行业中,坚持以客户为中心是企业制胜的法宝。

自疫情封控结束以来,香港特区政府制定了大量措施来吸引全球人才。其中,一项重大政策是于 2022 年底推出的高端人才通行证计划。该计划面向全球顶尖高校的毕业生或年收入不低于 250 万港元的人士开放。其他更为具体的计划包括于 2023 年成立的财富传承学院,致力于为不断发展的家族办公室领域输送人才。

值得注意的是,在调研所涉及的所有问题中,人才问题获得的反馈差异最大:两名受访者表示在香港招工不存在困难,另一名受访者则表示存在严重的人才短缺。大多数受访者表示,想在香港找到合适的人才存在一定难度。

虽然人才短缺的形势并不严峻,资管行业仍需继续采取措施来吸引和留住员工,协助他们进行技能升级,并确保行业在 2030 年及更远的将来具备充足的人才储备。

此外,诸多行业均存在人力不足的问题。在今年的《[2024 年香港高管人员薪酬展望](#)》中,97% 的高管和人力资源受访者表示,他们在招聘合适人才方面遇到了挑战³。

³ 毕马威,《2024 年香港高管人员薪酬展望》:
<https://kpmg.com/cn/en/home/insights/2024/03/hong-kong-executive-salary-outlook-2024.html>

3 政府及监管机构见解

3.1 财经事务及库务局



陈浩濂

太平绅士，香港特别行政区政府财经事务及库务局副局长，分享了他对资产管理行业的见解和愿景。

在谈论资产管理行业的前景时，陈浩濂副局长指出，香港已成为亚洲地区最大的资产管理中心。

他补充道：“我们不仅有规模，还有增长。2017 年至 2022 年期间，香港为环球所有离岸金融中心中资产管理规模 (AUM) 增长率之首，录得 13% 的年均复合增长率。”

陈浩濂先生指出，香港在资本自由流通、简单低税制，以及港元与美元联系汇率制度所带来的金融稳定等方面的核心竞争力是众所周知的。

陈浩濂先生表示：“但即使我们具备这些核心优势，我们亦需要不断自我提升，以保持竞争力。以跨境理财通计划为例，我们于 2024 年 2 月推出了优化版—跨境理财通 2.0。”

资产管理行业对这些最新的监管措施表示欢迎，并希望未来将进一步放宽监管。虽然陈浩濂先生并未对跨境理财通的未来规划发表评论，不过他仍提及不断发展并扩大的债券通和股票通机制。

“因此，大家可以期待一下，跨境理财通计划将继续收集市场参与者的反馈，观察相关业务的开展情况，并从中汲取经验，以进一步加强发展计划的广度和深度。”

环境、社会与治理 (ESG)、技术和税务

ESG 是香港发展的一项优先要务。支持可持续发展是香港作为国际金融中心的重要组成部分，也是香港作为负责任的全球公民之职责所在。

陈浩濂先生指出：“利用香港作为资本形成中心以及金融中介者角色的能力，香港能够支持亚洲各经济体的绿色转型。”

与此同时，科技迅速发展并正在改写行业前景，香港亦致力于走在科技发展的前列。

陈浩濂先生表示：“金融科技将改变传统的金融服务，取代多项传统职能，并创造出新的产品和服务。香港是首批向虚拟银行和虚拟保险公司发放牌照的司法管辖区之一。当需要监管或资金支持时，我们不会畏缩，而是会毫不犹豫地做出应对。”

在税收方面，陈浩濂先生则表示，香港维持简单低税制至关重要，同时亦必须保持透明度、确定性以及可预测性。

他举例道：“其他某些司法辖区可能对某个行业实行免税政策，但之后又会取消这些政策；而香港在推出税务优惠时，会先进行深入的咨询，且不太可能作出修改。”

鉴于税制是香港的核心竞争力，财经事务及库务局将继续积极与业界交流，了解现行税收措施带来的挑战，并提出相关解决方案。

吸引人才

近年来，吸引合适的人才一直是一项挑战。这在一定程度上是疫情所造成的，但其中亦涉及其他相关的趋势。

陈浩濂先生表示：“人才短缺的根本原因是，金融服务业近年来迅速发展，自然会很难寻获人才。”同时他亦补充道：“在诸如 ESG 和金融科技等快速发展的领域，人才短缺问题尤为突出。”

这个问题不易解决，但陈浩濂先生指出，首先吸引人才来港，了解香港的真实情况，对于解决人才短缺问题有积极的作用。

行业活动在吸引人才来港方面发挥着关键作用：一年一度的金融科技周自 2016 年启动，现已成为一项成熟的活动，而最近举行的“裕泽香江”高峰论坛则吸引了约 400 间全球顶级家族办公室参加。香港特区政府代表也积极与海外市场建立联系，陈浩濂先生近期亦亲自访问了中东、瑞士和西班牙。

作为政府发展资产管理行业和吸引人才的一部分工作，政府未来将继续致力联通世界。

陈浩濂先生表示：“金融专业人士的流动性高，而我们则需要让他们了解香港的机遇。作为政府部门，我们的工作就是在私营行业的支持下，让金融专业人士了解这些机遇。”

3.2 证券及期货事务监察委员会



蔡凤仪

证券及期货事务监察委员会（证监会）执行董事（投资产品部），讨论了监管机构支持资管行业发展的相关计划。

证监会执行董事蔡凤仪女士表示，要了解证监会未来几年的计划，应当参阅今年 1 月份发布的证监会 2024 至 2026 年策略重点⁴。该项战略计划明确了证监会在监管方面的重点工作以及提升香港资本市场竞争力的方针，以下是四大重点：



维持市场韧性，
减轻对市场的
严重损害



提升香港资本市场
的全球竞争力和
吸引力



以科技和 ESG
引领金融市场转型



提升证监会机构
韧力及营运效率

为实现该等重点工作，蔡凤仪女士强调了中央政府对香港提供支持的重要性。例如，中国证券监督管理委员会在 4 月份宣布了五项措施，以巩固提升香港的国际金融中心地位，其中包括三项与资产管理相关的措施：加强 ETF 通的制度安排，将房地产投资信托基金 (REITs) 纳入沪深港通，以及优化中国内地与香港基金互认安排。

该等措施乃是证监会和中国证券监督管理委员会长期以来致力于促进中国内地与香港市场互联互通，深化两地市场融合的丰硕成果。业界的反馈为监管机构制定和完善该等制度安排以及应对不断变化的市场环境，提供了重要的参考意见。

蔡女士表示：“沪深港通即将迎来十周年。自推出以来，我们就不断看到这项互联互通机制的扩展和改良。譬如，去年我们与中国证券监督管理委员会联合宣布推动大宗交易纳入互联互通机制，我们亦正期待著这项措施的落地到位。”

同样，相关部门和监管机构近期亦对粤港澳大湾区跨境理财通计划开展优化，扩大了产品和参与者范围，提高了个人投资者的额度，优化了投资者的准入标准，进一步完善了销售和宣传安排。蔡凤仪女士承认，业界希望看到进一步的优化，但她也提醒道，市场开放措施需要逐步实施。她鼓励基金行业充分利用现有制度安排，逐步建立卓越的业绩记录，为要求监管机构升级计划提供依据。

⁴ 证监会，证监会 2024 至 2026 年策略重点：

<https://www.sfc.hk/en/Published-resources/Corporate-publications/SFC-Strategic-Priorities-for-2024-2026>

蔡女士指出，在公募基金领域，越来越多的香港注册基金通过基金互认安排和跨境理财通等制度安排，作为向中国内地投资者提供离岸投资产品的载体。对冲基金和私募基金正在利用更多不同结构的香港投资载体，如开放式基金型和有限合伙基金。虽然在港的内地资产管理公司目前引领行业趋势，但蔡女士也希望未来有更多的国际资管公司效仿，利用香港作为天然跳板，让内地资本和投资者发掘海外市场机遇。

她表示：“我鼓励业界充分利用基金互认安排和其他互联互通计划。国际资管公司应该抓住这个机遇，利用其专业知识并提供离岸投资解决方案和产品，帮助中国内地客户实现多元化配置并降低相关风险。”

国际枢纽

除了中国内地市场的机遇以外，证监会亦放眼更广阔的市场。蔡女士表示：“加强与中国内地的互联互通是我们的重点工作，但同时我们也在扩大香港的影响力，促进与其他市场的更紧密合作，包括中东地区和东盟地区（两者均为‘一带一路’倡议的关键地区）。”

例如，香港近期为巩固与中东地区的联系所做的努力正在收获成果：香港交易所于2023年11月迎来亚太区首只追踪沙特阿拉伯股票的交易所交易基金（ETF）。

蔡女士表示：“亚洲和中东地区的经济增长根基深厚，且它们增加亚洲区内资产配置的空间仍然很大。我们和新伙伴仍有许多需要相互了解的地方。虽然市场较为分散，但这些市场的财富积累以及投资需求巨大，而香港则可以提供大量的机遇。”

技术和产品开发

香港在虚拟资产监管和技术应用领域处于领先地位。自2018年以来，证监会积极制定全面的框架，以监管各种与虚拟资产相关的活动，其中包括于2023年颁布的虚拟资产交易平台的发牌制度以及批准于本年4月推出的虚拟资产现货ETF。

蔡女士表示：“我们一直秉持着‘相同业务、相同风险、相同监管’的方针，而这正是国际证监会组织（IOSCO）和金融稳定理事会（FSB）等不同国际监管机构组织所认可的原则，也是我们看待此类创新的根本出发点。”

尽管虚拟资产具有波动性，但监管机构清楚意识到零售和专业投资者各自对虚拟资产的需求。证监会决定针对此资产类别的活动制定监管制度，以确保寻求更多投资机会的投资者能够在受监管的环境中开展投资。

展望未来

蔡凤仪女士对香港金融业的前景持乐观态度，认为香港拥有独特优势：“香港始终致力于巩固其国际金融中心的地位，拥抱国际标准，推广最优秀的业务实践、投资者保障和风险管理，成为值得全球投资者信赖的平台。”

此外，她还指出，亚洲及其他地区的财富管理需求将继续增长，并因此推动相关市场。

蔡女士表示：“凭借与中国内地得天独厚的互联互通优势，再加上广受信赖的完善监管制度、多元化的产品以及深厚的专业知识，香港能够为亚洲各地的市场及投资者提供更丰富的服务。我相信财富和资产管理行业的发展前景广阔。”

4 建议

在本报告的研究过程中,对于如何改善行业发展现状,业界人士就多个领域分享了他们的想法。在本章节中,我们概述了在调查和讨论中形成的若干主要建议及意见。

4.1 提高认识

访谈中出现的一个明确主题是,随着资产管理行业环境的不断发展,需要加强对投资者的相关教育。无论是从入门和资深投资者到行业员工,还是包括 ESG 和另类投资在内的快速发展板块,教育的话题均有所涉及。

零售投资者

全球金融危机爆发后,众多零售投资者受益于股市和房地产市场上涨、量化宽松政策和低利率等因素并存的一段较长周期。现如今这一周期已经过去,资产管理公司则需要在当前截然不同的环境中去协助投资者。

这其中的一项关键障碍是,亚洲地区的零售投资者对互惠基金以及长期投资(包括养老金)了解甚少。这种情况在中国内地和东南亚地区的发展中国家市场尤为突出,但对于财富管理渗透率相对较低的香港而言亦是如此。

企业应更加努力为客户提供有关投资产品、投资组合构建以及投资周期的知识普及。重要的是,企业应使用通俗易懂的措辞与潜在客户交谈,阐释当中所涉及的衡量标准,并明确其中的风险和收益。



另类投资、ESG 和虚拟资产

对零售投资者的教育在当下尤为重要，这是因为当前环境下可供选择的投资产品（包括另类投资、ESG 和虚拟资产）越来越多。

在另类投资方面，投资者对互惠基金以外的其他投资产品的需求日益增长。为了满足该等需求，资产管理公司希望当局扩大其可以向客户销售的投资产品范围。与此同时，资产管理公司和政府必须通力合作，确保建立适当的预防措施，并确保投资者了解流动性较差的资产之风险。

ESG 相关产品也存在类似的情况。虽然大型企业和机构投资者对可持续发展问题相对熟悉，但在帮助零售投资者提高对可持续投资的信心方面，仍有很多工作尚待完成。ESG 报告涉及各种复杂的指标和披露，因此资产管理公司有责任以通俗易懂的方式去解释这些主题。

毫无疑问，近年来最为引人瞩目的投资故事均与虚拟资产相关。加密货币与非同质化代币 (NFT) 的迅猛增长吸引了众多零售投资者。然而，许多零售投资者在随后的价值暴跌中被套牢。

尽管此类具有波动性的资产仍有发展空间，但业界希望加强对投资者的教育，以确保投资者充分了解其中所涉及的风险。

对不同年龄层的投资者开展教育

由于不同年龄层的投资者的需求与期望大相径庭，因此需要就不同年龄层的投资者作针对性的建议和教育。

对资管行业而言，鼓励年轻人尽早开展投资乃至至关重要。由于年轻人往往对互惠基金和长期投资缺乏相当的兴趣，因此这部分市场一直都颇具挑战。

因此，对年轻人的教育关键点应放在如何通过互惠基金长期获取收益上。与此同时，就加密货币等更高风险的资产开展教育亦同样重要。企业可以考虑与政府合作，走进大学校园，与学生们探讨这项主题，并分享他们的见解。

随着更年轻且更擅长使用技术的一代人开始进行投资，资产管理公司将需要提供合适的产品，尤其是线上分销的产品。

此外，对于即将退休的人士而言，他们也需要具体的相关建议，去了解现有的选择方案。政府及监管机构近期致力于宣传香港现有的各种投资产品，例如香港按揭证券有限公司推出的年金和安老按揭计划。

资产管理人，特别是一线销售人员也需要继续接受相关教育培训，以确保他们能够为客户提供最为合适的投资选项，解释不同选项的风险和收益。

中国内地

香港资产管理行业目前可以挖掘的最大机遇不少在中国内地，但中国内地亦在投资教育方面存在巨大需求。

互惠基金问世仅 20 年左右，因此许多中国投资者第一次经历互惠基金市场周期的衰退期。当前的市场形势正影响着投资者的情绪，因此有必要帮助投资者了解长期投资的周期性。

除此以外，个人养老金也是一项新的概念，需要让更多的人更好地了解在年轻时开始储蓄的好处。

而这不仅仅是关乎零售投资者的问题。由于资产管理行业在中国内地相对较新，企业以及国内的行业参与者也将从相关教育中受益。

香港的资产管理公司拥有丰富的经验、知识以及专业人才，可以利用自身优势与内地投资者分享洞察。这样做将实现互利共赢，既能改进国内行业的相关标准，又能为外国企业提供更多机会。

在提供资产管理教育方面，行业、监管机构和政府的通力合作尤为重要。这将确保企业在分享信息时，特别是与消费者或学生分享有关资管行业的信息时，不能让人们认为这是在进行“销售”。

为此，可以成立一个包括政府、监管机构和资产管理行业等各利益相关方成员在内的特别工作小组。这将提供全面的行业环境概览以及一个讨论相关教育的平台，作为鼓励行业发展的其中部分措施。

行动和建议	
零售投资者 	- 提升零售投资者对包括长期基金和高风险资产在内的各种投资选择的认识 - 在较早阶段分享与长期投资相关的信息（例如与大学生分享相关信息）
退休人士 	- 借助当前投资者教育活动，向退休人士解释不同的退休投资选项 - 需要向公众提供更多教育，让他们了解提前规划退休的重要性
销售人员 	企业应确保一线员工了解日益发展的投资产品种类

4.2 争取更多进入内地市场的机遇

香港资产管理公司认同香港和中央政府以及各监管机构为金融服务企业打开跨境市场所作出的努力。然而，外国企业想要进入中国内地市场，利用现有可用的制度计划，提供能力范围之内的服务和专业知识，在若干方面仍面临着令其却步的障碍。

跨境理财通计划正是一个典型例子。如前所述，政府近期对跨境理财通和基金互认安排的完善，乃是朝着正确发展方向迈出的可喜一步，但业界仍期待更进一步的改革。在访谈中，多位人士对跨境理财通 2.0 中产品范围和配额的扩大表示欢迎，但同时也对未来跨境理财通 3.0 甚至 4.0 可能带来的进一步放宽措施表示期待。

同样，对于基金互认安排而言，虽然政府在 4 月份宣布的提案也是积极的进展，但业界仍希望看到当前限制措施的进一步放宽。总体而言，资产管理公司希望继续就进入内地市场开展合作和商谈，并在不久的将来取得更多成果。

跨境宣传及咨询

这其中最大的障碍之一，也是几乎所有受访者都提及到的一个问题，就是跨境理财通计划对香港基金管理公司宣传和销售产品的方式进行了诸多限制。这也正是跨境理财通计划使用率未能达到预期的另一项原因。

放宽当前限制措施的建议包括：为已在香港获得牌照的员工开展发牌制度，推动相关资格或牌照的相互认可，以及开展试点计划（可以在前海经济区）。

这不仅将对香港的公司大有裨益，而且通过就现有产品提供适当的投资者教育和建议，亦会使内地客户从中受益。

业界积极地向中央政府再三保证，在香港证监会的指导下，他们已经拥有非常高标准的投资保护保护措施，且不会向内地客户推介高风险和非标准的投资产品。资产管理公司在传达这一信息时可能需要香港特区政府的支持。

中国内地的养老金另类投资

中国内地市场的一大机遇在个人养老金市场。由于日益老龄化的人口可能为当前的公共体系带来挑战，因此有需要扩大个人养老金的投资。

香港的资产管理公司在该领域拥有丰富的经验，其中包括范围广泛的养老金产品以及对全球最佳实践的见解。此外，这些公司还拥有经验丰富的员工，可以协助中国内地的消费者了解养老金规划的各种好处。

政府可能会制定一项计划，借鉴香港在退休规划方面的经验，来与内地客户分享这方面的专业知识。该计划可效仿互联互通计划，且可能会与香港发展完善的强积金制度相挂钩。

正如其他类型的投资那样，个人养老金对于普通中国公民而言是一个新概念，因此需要开展大量的相关教育工作。外国企业亦可与内地的业界同行合作，联合开发适合中国内地市场的养老金产品。

行动和建议	
跨境及大湾区计划 	• 诸如跨境理财通和基金互认安排等计划原则上均受到欢迎,但相关的限制措施则影响了企业以及投资者的兴趣 • 建议进一步扩大这两项计划的配额和投资上限 • 简化相关申请流程,以及减少基金互认安排所需要的支持性文件
市场营销 	• 考虑放宽对香港企业在大湾区开展与跨境理财通计划相关的销售和市场营销活动的限制。初始阶段可能包括： - 在大湾区为已获得香港牌照的专业人员实施发牌制度 - 在大湾区的某个地区开展试点计划 - 实行大湾区区域内的牌照互认
内地养老金投资 	• 建议监管机构制定相关计划,以使内地市场能够从香港和全球的养老金市场经验中受益。
进一步开放中国的在岸市场 	• 评估对外国资管企业的限制措施,并酌情放宽相关限制

4.3 香港的市场格局

正如上文所述，香港作为国际金融中心以及资产管理中心的诸多优势依然稳固。但考虑到当前不确定的形势，以及地缘政治紧张局势和来自其他城市的竞争等各种挑战，现在正是采取行动巩固香港作为亚洲地区资产管理中心地位的时候。

许多受访者提出的一项关键点是，香港提供的激励措施至少必须可媲美于其他司法管辖区所提供的激励措施。

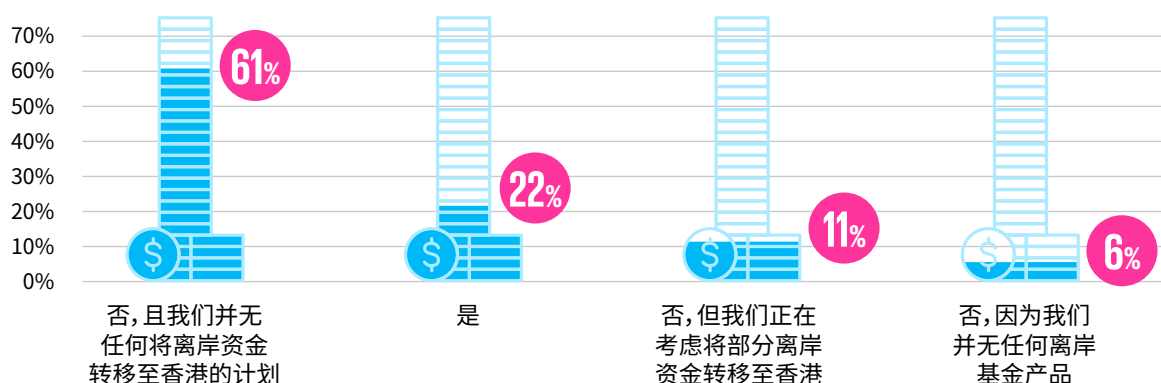
去年5月开始实施的家族办公室税收优惠，很好地证明了政策可以产生积极作用。该等措施成功吸引了中东和欧洲等地区的家族办公室以及高资产净值人士的浓厚兴趣。

然而，旨在支持资产管理行业而出台的若干其他政策并未如初始预期那样取得成果。

这其中便包括“附带权益税务宽减”政策。原则上来说，这是一项很好的激励措施，但业界在满足相关规定方面却遇到了一些实际困难。例如，其中一项规定要求基金必须通过香港人士分配附带权益，且基金必须获得香港金管局的认证。这一规定有悖于惯常做法。

另一项例子则是统一基金免税制度。根据这项制度，只要满足某些条件，基金即可豁免相关的利得税。然而，这项优惠措施是否适用于某些另类资产类别以及基金管理结构均尚未明确。将豁免范围扩大至更多香港公司管理的投资项目，并进一步明确豁免范围，将使这一项激励措施对业界更为实用，并有助于吸引更多资金流入香港。随着更多资产管理职能以及另类投资的管理职能落户香港，香港将从中受益。

图表 9 贵公司是否有将任何资金转至香港？





香单位信托亦受制于每日流动性报告的规定，而这又需要相关资源开展。倘若将这项规定放宽为每月流动性报告，那么将使单位信托更具有吸引力。

不过，香港证监会目前正计划对《单位信托及互惠基金守则》开展审查，以确保相关监管制度与时俱进，并与国际标准接轨。该等对《单位信托及互惠基金守则》拟定的改善措施旨在为经香港证监会授权的基金提供更广泛的基金类型、投资策略以及可投资资产。

另类资产投资渠道

随着私人信贷、房地产和基础设施等另类资产在亚洲地区日趋盛行，业界亦一直呼吁政府对此类资产提供更优惠的税务待遇。

香港的金融监管机构在保护投资者和营造安全透明的投资环境方面一直表现出色，因而备受各界赞誉。随着人们对另类投资的兴趣愈渐增长，现在也许正是增加零售投资者和其他投资者接触此类资产机会的最佳时机。政府亦应当设置适当的限制措施，例如，限制投资组合中投入高风险或流动性差产品的比例。

对另类资产的投资渠道也可适用于香港的退休基金。与其他司法管辖区（如新加坡的中央公积金退休计划）相比，强积金在这方面的限制更为严格。政府可以考虑首先允许对全球基础设施开展投资，因为这是一项长期且相对安全的资产类别。

开放另类资产投资渠道，将表明香港是不断进步、充满活力且顺应市场发展的资管中心。

促进长期投资的另一个方法则是鼓励人们为日后的退休生活开展更多投资。提高 5% 的强积金供款水平的可能性不大，因此可以考虑采用其他方法，如出台经济激励措施，以鼓励香港市民增加储蓄。

流动性和 IPO

资产管理行业面临的一个重大挑战是近年来香港和内地的 IPO 数量较少，从而影响了流动性。在当前的经济环境下，政府或监管机构能做的相对较少。然而，第 18C 章的出台以及创业板上市改革已经取消了若干限制措施，并扩大了可在香港上市的公司范围。其他鼓励 IPO 和提高流动性的措施将同样受到欢迎。

业界希望近期香港股市的上涨将有助于改善市场情绪，并推动 IPO 数量在不久的将来恢复。

人才领域的建议

尽管香港积极出台一系列计划吸引全球人才，但受访者希望看到香港在培养本地专业人才方面开展更多措施。如果香港要保持其作为全球金融中心以及通往中国内地门户通道的独特地位，适当比例的全球性人才、内地人才和本地人才不可或缺。

这可以从加强行业和学术机构之间的合作着手，例如通过相关竞赛，让学生通过自己的项目和案例研究来了解行业。

资产管理公司亦需要确保员工跟上不断变化的环境，特别是在技术方面。员工需要提升技能，以确保将来能够在技术氛围更浓厚的环境中开展工作。更广泛地说，如果香港获得高科技城市的声誉，则将有助于吸引全球各地的人才。

行动和建议	
在香港登记注册的基金 	• 附带权益税务宽减:取消基金必须通过香港人士分配附带权益的规定 • 统一基金免税制度 — 将常见的另类资产管理策略 (如私人信贷) 纳入其中
另类投资 	• 完善与另类投资相关的激励措施,如:对与私人信贷、房地产和基础设施相关的特殊目的公司实行税务豁免
养老金 	• 考虑对养老金计划实行税务优惠,以鼓励市民增加投资
监管制度 	• 增加零售投资者投资另类资产和虚拟资产等资产类别的机会 • 同时,允许养老基金投资另类资产 — 但须制定限制措施 (如:对另类资产在投资组合中所占的比例进行限制)
人才 	• 业界应在政府的支持下,通过路演和竞赛等活动来协助学生了解资产管理方面的知识 • 通过开发相关课程以及与大学生展开互动,培养更多香港本土人才

4.4 彰显香港的优势

香港作为国际商业都会及安居乐业之所，拥有无可比拟的优势。随着香港这座城市走出疫情的阴霾，政府和监管机构亦一直齐心协力提升香港的国际金融中心地位，并致力于吸引各类人才，这其中就包括本报告前文探讨的专门针对资产管理行业所实施的多项措施。

然而，香港可以采取更系统的方法，加大力度宣传这座城市的优势，并消除部分误解。

在向世界各地传达香港的优势时，应重点介绍香港的主要优势以及当前的投资领域（如：家族办公室、ESG、技术以及虚拟资产）。宣传工作应包括清晰连贯的资产管理行业发展路线图。

亲临探访

很多人已经指出，只有亲临香港，才能了解香港这座城市的真实概况。香港金融管理局于2022年首次举办一年一度的国际金融领袖投资峰会，成功吸引了来自全球各地的高管参加，受访者们均对此表示称赞。但他们也表示，政府应该采取更多类似的举措，吸引源源不断的国际投资者来港。

吸引更多来自世界各地的投资者则是政府的另一项目标。虽然中国内地仍将是香港的主要投资来源，但香港仍有必要多管齐下。香港特区政府官员以及金融服务业高管2023年期间高调出访中东地区，被视为提升香港知名度的成功之举。但需要再次强调的是，这种宣传工作需要定期开展，才能实现相关目标。

在宣传香港的优势时，应突出生活方式这一元素。香港不仅拥有世界级的金融行业，同时也是充满活力的多元城市，还拥有精彩丰富的休闲和娱乐活动、安全和宜居的生活环境，以及直达亚太各地的便捷交通。

香港亦是一座不断发展的文化艺术中心，诸如巴塞尔艺术展等各类活动将这座城市推向全球文化版图。这也是吸引投资者，尤其是家族办公室的一项因素，因为他们通常有意将艺术品收藏作为投资组合的一部分。

虽然业界人士欢迎政府进一步在海外宣传香港，但资产管理行业亦可以通过举办各种活动、鼓励客户和联系人来港参观等方式发挥自身的作用。在港生活的人都了解香港的上述优势，我们可以直接分享自己对在港工作生活的看法。

行动和建议	
香港的基本面 	• 加强宣传香港作为资产管理中心的优势 • 关于香港优势的宣传应一以贯之、重点突出 • 消除负面看法及误解
加强与国际的联系 	• 在香港举办更多高规格的活动, 吸引全球高管来访 • 安排香港特区政府官员和企业高管开展更多的海外访问
生活方式和旅游 	• 继续致力于吸引游客、人才和企业来港访 • 业界亦可邀请客户体验香港多元化、充满活力的生活方式

将各项建议付诸实践

对于本章提出的所有建议, 各相关利益方之间的密切合作对于加强香港作为亚洲金融中心的地位至关重要。业界支持成立一个特别工作小组, 以更好地促进所有相关利益方之间的合作。

香港的资产管理公司已做好充分准备, 支持政府和监管机构制定行业发展路线图, 并落实任何旨在提升香港未来发展前景的新提议。





关于毕马威中国

毕马威中国在三十一个城市设有办事机构，合伙人及员工超过 14,000 名，分布在北京、长春、长沙、成都、重庆、大连、东莞、佛山、福州、广州、海口、杭州、合肥、济南、南京、南通、宁波、青岛、上海、沈阳、深圳、苏州、太原、天津、武汉、无锡、厦门、西安、郑州、香港特别行政区和澳门特别行政区。在这些办事机构紧密合作下，毕马威中国能够高效和迅速地调动各方面的资源，为客户提供高质量的服务。

毕马威是一个由独立的专业成员所组成的全球性组织，提供审计、税务和咨询等专业服务。毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）的成员所以毕马威为品牌开展业务运营，并提供专业服务。“毕马威”可以指毕马威全球性组织内的独立成员所，也可以指一家或多家毕马威成员所。

毕马威成员所遍布全球 143 个国家及地区，拥有超过 273,000 名专业人员。各成员所均为各自独立的法律主体，其对自身描述亦是如此。各毕马威成员所独立承担自身义务与责任。

毕马威国际有限公司是一家英国私营担保有限责任公司。毕马威国际及其关联实体不提供任何客户服务。

1992 年，毕马威在中国内地成为首家获准开业的中外合作会计师事务所。2012 年 8 月 1 日，毕马威成为四大会计师事务所之中首家从中外合作制转为特殊普通合伙的事务所。毕马威香港的成立更早在 1945 年。率先打入市场的先机以及对质量的不懈追求，使我们积累了丰富的行业经验，中国多家知名企业长期聘请毕马威提供广泛领域的专业服务（包括审计、税务和咨询），也反映了毕马威的领导地位。

联系我们

**徐明慧**

香港证券与资产管理服务主管合伙人
毕马威中国
vivian.chui@kpmg.com

**包迪云 (Darren Bowdern)**

毕马威亚太区资产管理行业税务主管合伙人
香港另类投资主管合伙人
毕马威中国
darren.bowdern@kpmg.com

**董志宏**

香港资产管理服务合伙人
毕马威中国
cheehoong.tong@kpmg.com

**姚子洋**

香港资产管理服务合伙人
毕马威中国
arion.yiu@kpmg.com

**李楠臻**

香港资产管理服务合伙人
毕马威中国
nelson.lee@kpmg.com

**钟慧敏**

香港资产管理业务拓展总监
毕马威中国
mandy.chung@kpmg.com

关于香港投资基金公会

香港投资基金公会（「公会」）是一个代表香港投资基金管理业的非牟利行业组织。公会主要工作包括咨询及投资者交易。在咨询工作上，公会代表会员公司就基金及退休金的规管及发展与监管机构及其他持份者沟通，反映业界意见。另一项非常重要的工作是向公众解释基金在退休及个人理财等方面所扮演的角色。（www.hkifa.org.hk）

公会主要工作包括咨询及投资者教育。在咨询工作上，公会作为其成员和基金管理行业的代表和咨询机构，一般负责处理与单位信托、互惠基金、退休基金和其他类似性质的规管之所有事务。为此，公会负责审查、促进、支持或反对影响香港基金管理行业的相关立法及其他措施。公会的另外一项非常重要的工作则是向公众解释基金在退休及个人理财等方面所扮演的角色。

公会设有四类会员：基金公司会员、海外会员、附属会员和联席会员。

联系我们



吴家俐

香港投资基金公会主席



余振声

香港投资基金公会副主席
监督事务委员会联席主席



邹建雄

香港投资基金公会行政委员会成员
投资基金委员会联席主席



黄德泰

香港投资基金公会行政委员会成员
投资基金委员会联席主席



Charles Brooke

香港投资基金公会行政委员会成员
退休金委员会联席主席



陈宇昕

香港投资基金行政委员会成员



罗威俊

香港投资基金公会行政委员会成员



李明扬

香港投资基金公会行政委员会成员



卢穗欣

香港投资基金公会行政委员会成员

香港投资基金公会

黄夕，高级经理
庄生儿，经理

电话：(852) 2537 9912
传真：(852) 2877 2368
电邮：hkifa@hkifa.org.hk
网址：<https://hkifa.org.hk/>



kpmg.com/cn/socialmedia



如需获取毕马威中国各办公室信息，请扫描二维码或登陆我们的网站：
<https://home.kpmg/cn/zh/home/about/offices.html>

所载资料仅供一般参考用，并非针对任何个人或团体的个别情况而提供。虽然本所已致力提供准确和及时的资料，但本所不能保证这些资料在阁下收取时或日后仍然准确。任何人士不应在没有详细考虑相关的情况及获取适当的专业意见下依据所载资料行事。

© 2024 毕马威会计师事务所 — 香港特别行政区合伙制事务所，是与毕马威国际有限公司（英国私营担保有限公司）相关联的独立成员所全球组织中的成员。版权所有，不得转载。在中国香港特别行政区印刷。

毕马威的名称和标识均为毕马威全球组织中的独立成员所经许可后使用的商标。

刊物编号：HK-FS24-0004c

二零二四年八月印刷