



2025年愿景

香港基金管理行业的未来

目录

01 前言

02 摘要

06 行业展望

14 中国内地

20 科技

26 环境、社会与管治 (ESG)

33 展望未来

前言



李锦荣先生
香港投资基金公会主席



徐明慧女士
香港区证券及资产管理业
主管合伙人
毕马威中国

面对全球宏观经济持续出现的不明朗因素，以及人口老龄化、竞争加剧、人才短缺、合规成本上涨和费用压力等不断涌现的本地挑战，香港基金管理行业正经历着重大变革和冲击。新型冠状病毒肺炎（新冠疫情）疫情对香港和全球投资者的投资情绪产生影响。虽然疫情的影响可能在可见的未来反映出来，我们相信香港基金管理行业的长远增长和发展愿景与机会依然清晰不变。

本报告由香港投资基金公会与毕马威中国联合发布，目的是从业内人士的角度，找出香港基金管理行业的增长机会，探讨行业未来。

本报告公布的问卷调查和访问结果显示，受访者对香港基金管理行业的未来前景乐观，中国内地开放资产管理行业、粤港澳大湾区（大湾区）持续发展、科技带来的变革以及环境、社会与管治（ESG）投资等因素均为主要的增长动力。

事实上，最近几年随着中国向国际投资者开放金融服务业和资本市场，内地已发生翻天覆地的变化。今年4月，中国取消对基金管理公司外资持股比例的限制，并计划在大湾区推出“跨境理财通”计划，对基金管理行业来说，这些都是可喜的发展。

与此同时，科技仍在不断带来变革，投资者要求获得更佳的数码化用户体验。我们相信，到2025年资产管理公司不仅是产品供应商，而且会针对投资者的投资相关需求提供解决方案。

随着投资者不断要求资产管理公司将ESG纳入投资流程，并推出更多可持续性相关产品，投资ESG也将成为“新常态”。

到2025年，香港基金管理行业的面貌将与现在大相径庭。前路虽然充满挑战，但通过业内持份者的紧密合作和积极沟通，寻找智慧和理性的解决方案，相信定能克服这些挑战。我们在本报告提出了一些建议，如果得以实施，将有助于加快香港基金管理行业的发展，保持香港作为主要资产管理中心的地位。

我们感谢所有参与此次问卷调查的受访者，以及接受我们访问的20多名业内高级管理人员，在繁忙的工作中抽出时间接受访问。他们向我们提供的宝贵意见和见解是本报告不可或缺的重要内容。

我们希望本报告能够为各位读者提供有用的参考，并非常乐意就本报告内容进行深入探讨。

摘要

面对全球宏观经济持续出现的不明朗因素，以及各种长短期挑战，香港基金管理行业正经历着重大变革和冲击。行业在发生巨变，未来五年香港基金管理行业仍有不少值得留意的发展和增长机会。

本报告由香港投资基金公会与毕马威中国联合发布，目的是从业内人士的角度，找出香港基金管理行业当前和未来的增长机会，探讨行业未来，提出建议协助香港保持其作为主要资产管理中心的地位。本刊物是继 2015 年首次发布《2020 年愿景》后发布的第二份报告。

本报告主要以香港投资基金公会对会员公司进行的网上问卷调查，以及与 20 多名业内高级管理人员的访问为基础。问卷调查和访问在 2019 年 11 月至 2020 年 1 月期间进行。¹

调查显示，尽管未来挑战重重，凭着香港经验丰富的人才、多样化产品、开放市场、健全的监管框架，以及与中国内地紧密相连的地理位置，问卷和受访者仍对香港基金管理行业的未来表示乐观。另外，中国内地开放资产管理行业、大湾区持续发展、科技带来变革以及 ESG 投资等，也是未来香港基金管理行业的主要增长推动力。

最近几年随着中国向国际投资者开放金融服务业和资本市场，内地已发生翻天覆地的变化。今年 4 月，中国取消对基金管理公司外资持股比例的限制，并计划在大湾区推出“跨境理财通”计划，促进中国内地与香港地区之间的金融理财产品的跨境交流，国际机构对此表示欢迎。对已在中国内地经营业务的公司来说，它们的重要目标之一是现行经营模式的转型，以达到目标状态，而尚未在内地开设业务的公司则需要认真考虑进入中国市场的各种选项。

¹ 注：大部分问卷调查和访问在新冠疫爆发之前进行。

与此同时，科技仍在不断带来变革，投资者要求获得更佳的数码化用户体验。受访者认为，科技于 2025 年将更多应用于提高效率，使客户更容易投资等方面，而不是完全取代行业的各个环节。到 2025 年资产管理公司不仅是产品供应商，而且会针对投资者的投资相关需求提供解决方案。因此，它们有必要与中介机构（在香港，中介机构主要是银行）结为合作伙伴，共同开发工具，以更有效地了解客户需求，为客户设计适当的投资组合。

随着投资者不断要求资产管理公司将环境、社会与管治（ESG）融入投资流程，并提供更多可持续性相关产品，投资 ESG 也将成为“新常态”。香港投资基金公会与毕马威相信，监管机构与资产管理公司之间需要合作，明确适用于香港的 ESG 准则。

可以肯定的是到 2025 年，香港基金管理行业的面貌将与现在大相径庭。前路虽然充满挑战，但通过业内持份者的紧密合作和积极沟通，寻找智慧和理性的解决方案，相信定能克服这些挑战。把握中国内地、科技和 ESG 发展带来的重大机遇是未来几年推动香港基金管理行业发展，创造更美好未来的关键。



主要发现

尽管未来面对不少挑战，在中国内地开放资产管理行业、粤港澳大湾区（大湾区）持续发展、科技带来的变革以及 ESG 投资等因素的推动下，问卷和受访者仍对香港基金管理行业的未来表示乐观。业界与监管机构之间的紧密合作和积极参与是推动基金管理行业发展的另一个关键。

32% 预计未来五年受访机构香港投资管理业务的资产管理规模增长超过 **30%**



对香港基金管理行业产生最大影响的三大趋势

2025年

2025年之后



法规的转变



人口老龄化



费用压力



人工智能应用



大湾区崛起成为金融中心



互联互通的强化

79% 预期源自中国内地的资产管理规模在未来五年增长超过 **10%**



随着中国内地对外开放资产管理行业，中国内地仍是基金管理行业的主要增长市场。大湾区的持续发展也是香港的重大机遇。

42% 尚未制定大湾区策略，**37%** 预计在未来12个月制定策略



受访机构的较多科技投资将集中于 **数据及客户相关的科技**



科技仍在不断带来变革，投资者要求获得更佳的数码化用户体验，尤其是精通数码科技的年轻客户，他们希望以较低费用，获得即时个人化服务。尽管如此，不少客户在进行大额投资时仍倾向于真人面对接触。

79% 预期科技投资在未来12个月增加



89% 同意“提供可持续性相关产品对客户来说愈来愈重要”



随着退休基金和机构投资者不断提高 ESG 投资比例，ESG 投资将成为“新常态”。业内持份者之间需要更紧密合作，明确适用于香港的 ESG 准则。

本地劳动市场预计出现的最大人才短缺：**ESG 专才**



主要建议

总结问卷和访问结果，我们在本报告期内提出了一些建议，如果得以实施，将有助于加快香港基金管理行业的发展，保持香港作为主要资产管理中心的地位。

克服行业挑战

人口



香港人口急速老龄化是需要多管齐下解决的重大挑战，解决方案包括：

- 设计退休后投资产品，拓宽强制性公积金（“强积金”）成员可投资的资产类别。
- 提供激励措施，例如雇员作出自愿供款时，政府可同时对供款，以提高强积金供款水平。
- 更广泛、更有效的投资教育有助于市民了解退休后的财务需要，从而确定目前的储蓄水平；这将有助于鼓励市民更积极参与和增加退休计划的供款。

短线投资心态



设计投资教育和激励制度鼓励长线投资，改善零售投资者的投资表现。这还有助于解决频繁转换投资组合的问题，减低投资者为重新平衡投资组合支付的费用。

中国内地



香港政府、本地监管机构和业界组织应与中国内地当局合作：

- 放宽 50% 上限，允许将互认基金的投资管理职能委托予香港境外机构，以提供更多元化全球投资产品，提升内地与香港之间现有的基金互认安排。
- 落实大湾区“跨境理财通”计划的建议框架，提供明确的监管要求、产品和业务物流指引；“跨境理财通”计划还应考虑纳入非香港注册基金。

科技



为避免成为商品化产品供应商，资产管理公司应寻求与中介机构合作，共同开发工具和解决方案，以更有效地了解客户需求，为客户设计适当的投资策略。



为加快资产管理规模的增长，基金管理公司应专注于开拓目前服务不足的业务，其中包括较年轻一代的投资者。机器人咨询和创新金融科技等解决方案固然有用，虚拟银行也可能开启通往这一部分市场的新途径。



香港基金管理行业、大学、研究和培训机构应通力合作，共同开发教育计划和专业资格认证，促进现有和潜在的未来基金管理人才具备相关的科技技术。

环境、社会与管治 (ESG)



资产管理公司最低限度应作出披露气候相关金融风险的承诺，并成为联合国负责任投资原则的签约方。



业界和监管机构应：

- 加快制定适用于香港基金管理行业的 ESG 准则。监管机构还应与其他主要地区的监管机构合作，在 ESG 的问题上达成更大程度的协调。
- 确保零售投资者正确认识 ESG 投资的裨益，消除投资 ESG 产品代表牺牲投资回报的误解。
- 在香港订立总体框架，维持对第三方所提供 ESG 数据的最低标准和监督，提高数据在市场的诚信和公信力。
- 参考欧洲金融分析师协会联合会 (European Federation of Financial Analysts Societies) 的 ESG 分析师认证计划，制定行业计划，提供有系统地结合财务与 ESG 技能和知识的 ESG 培训和资格认证。

行业展望

尽管未来面对不少挑战，在中国内地开放资产管理行业、粤港澳大湾区（大湾区）持续发展、科技带来的变革以及环境、社会与管治（ESG）投资等因素的推动下，问卷和受访者仍对香港基金管理行业的未来表示乐观。业界与监管机构之间的紧密合作和积极参与是推动基金管理行业发展的另一个关键。

面对全球宏观经济持续出现的不明朗因素，处身经济放缓的低息环境，世界各地的资产管理公司都在不断面对各种挑战。再加上人口老龄化、竞争加剧、人才短缺、合规成本上涨和费用压力等层出不穷的中长期本地挑战，香港基金管理行业正经历着重大变革和冲击。社会运动和新冠疫情，对香港和区内投资者情绪已产生影响。

尽管面对不少挑战，本报告问卷和受访者指出，在中国内地开放资产管理行业、粤港澳大湾区（大湾区）持续发展、科技带来的变革以及环境、社会与管治（ESG）投资等因素的推动下，他们仍对香港基金管理行业的长远未来表示乐观。

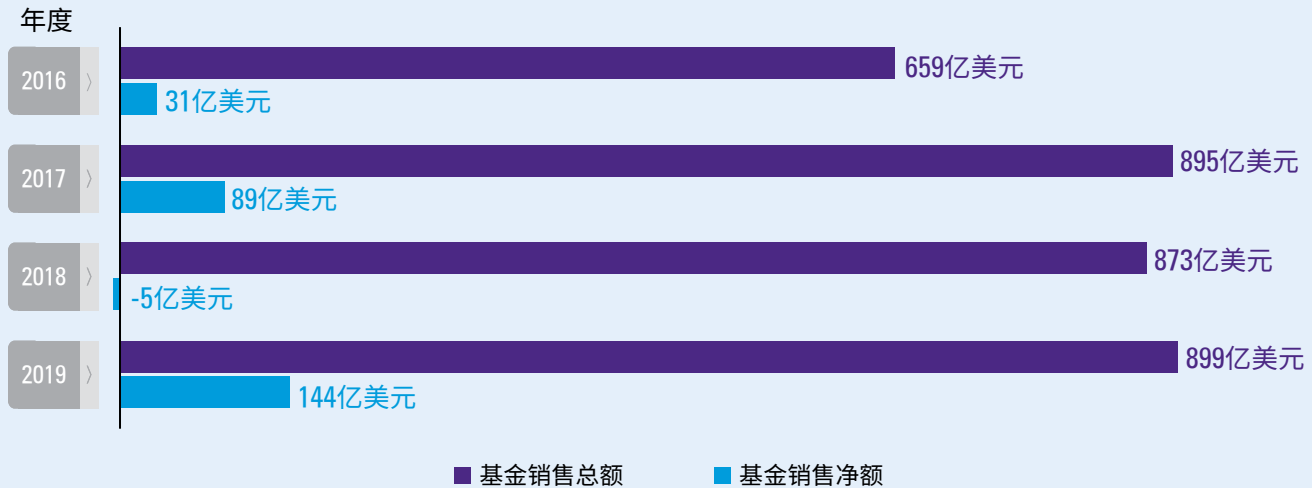
凭着香港丰富的人才资源、多样化产品、竞争激烈而开放的市场、健全的监管框架以及与中国内地相近的文化和商业环境等独特条件，问卷和受访者认为 2025 年及其后，香港仍将保持主要资产管理中心的地位。该观点得到行业数据支持，根据香港投资基金公会数据，香港在 2019 年的零售基金销售总额达 899 亿美元²。零售基金销售净额也高达 144 亿美元，对比之下，2018 年的数字是 -5 亿美元，2017 年则为 89 亿美元。香港一直被视为理想的投资目的地，根据世界银行³ 数据，在营商环境便利度排名方面，香港名列第三，比 2018 年上升了一位。

² 香港投资基金公会, https://www.hkifa.org.hk/upload/Documents/Retail-Funds/Sales-Redemptions-Data/SnR_cht.pdf

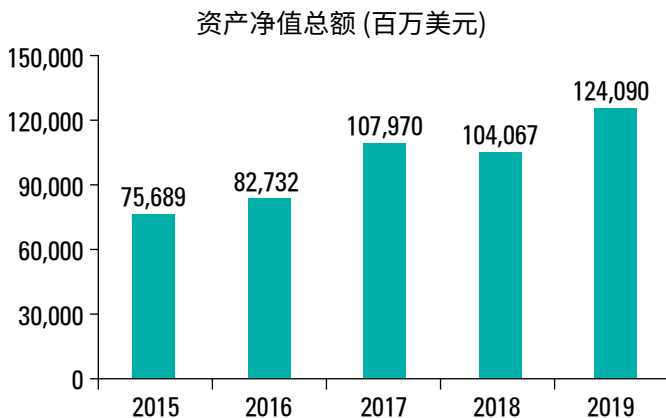
³ <https://www.info.gov.hk/gia/general/201910/24/P2019102400512.htm>

行业概览

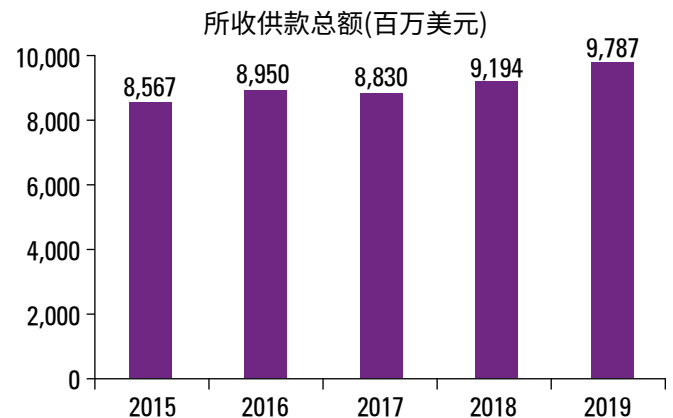
香港零售基金销售总额与净额



所有强积金计划的资产净值总额



强积金计划所收供款



基金互认安排下中国内地与香港之间的净资金流

北向净资金流

年度	净流入/(流出) (人民币百万元)
2017	4,687.89
2018	(3,436.39)
2019	7,158.34
本年度至今 (2020年2月29日)	621.07
推出基金互认安排后的净资金流总额	16,763.14

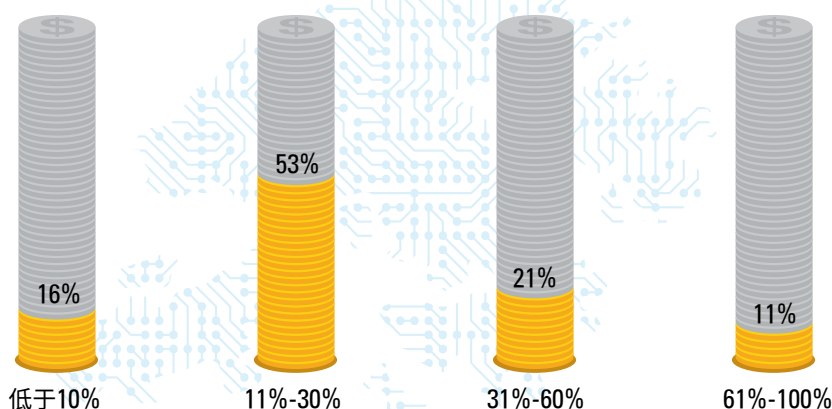
南向净资金流

年度	净流入/(流出) (人民币百万元)
2017	239.83
2018	96.55
2019	(167.46)
本年度至今 (2020年2月29日)	42.51
推出基金互认安排后的净资金流总额	286.14

资料来源：国家外汇管理局

大部分问卷受访者预期香港的资产管理规模 (AUM) 在未来五年每年将以 5% 至 10% 的速度增长。当问到受访者自身所属公司时，业内高管人员对前景的看法更乐观。大多数受访者预期自身所属公司未来五年的资产管理规模每年将以超过 10% 的速度增长，其中三分之一受访者预期增长超过 30% (图 1)。

图 1：未来五年受访公司香港投资管理业务的总资产管理规模预计增长率



资料来源：《2025年愿景》毕马威与香港投资基金公会联合问卷调查

注：由于四舍五入，数字相加总和不一定等于 100%



有关反洗钱/了解你的客户 (KYC) 及通用报告准则 (CRS) 等规则

增加了公司的经营成本。合规成本在上升，同时收入和边际利润却不断受到挤压，这对基金管理行业是一大挑战。”

陆剑平先生
香港业务总监
富达国际

克服挑战

实现高速增长的能力取决于基金管理行业是否能够克服一系列可能阻碍市场发展的本地和全球挑战，同时把握机会。问卷受访者指出，“法规的转变”、“费用压力”和“大湾区崛起成为金融中心”是未来五年对香港基金管理行业影响最大的三大趋势 (图 2)。这与 2015 年毕马威与香港投资基金公会首次联合发布的报告所反映的态度略有不同，5 年前受访者认为中国内地的政策转变、连接性和普遍性提升、发展中国家经济影响力不断增加和中产阶级的崛起是最有可能影响行业的关键因素。

法规

受访者指出，未来五年“法规的转变”是对香港基金管理行业影响最大的趋势。除法规转变以外，受访者强调部分法规的数量和复杂程度是行业增长的潜在阻力，也是费用压力的来源之一，但他们同时认为在大湾区倡议，以及制定 ESG 行业准则方面，有更清晰明确的法规。“有关反洗钱/了解你的客户 (KYC) 及通用报告准则 (CRS) 等规则增加了公司的经营成本。富达国际香港业务总监陆剑平表示：“合规成本在上升，同时收入和边际利润却不断受到挤压，这对基金管理行业是一大挑战。”

虽然，受访高级管理层推崇香港监管机构在保持香港健全的金融监管制度方面的成绩，部分受访者提出了所谓“镀金”的问题，即本地监管机构在国际认可机构公布的法规基础上附加额外的本地要求，实际上阻碍了本地业界的发展和效率。部分受访者举例说，在香港如果UCITS基金的销售章程有任何改动，必须事先取得监管机构的批准，基金经理只能够等待监管机构的审批，拖慢了整个流程运作。在投资者保障与过度监管之间如何取得适当的平衡是市场进一步发展，也是保障投资者权益的关键。

图 2：对香港基金管理行业产生最大影响的趋势



资料来源：《2025年愿景》毕马威与香港投资基金公会联合问卷调查



“



我们需要投入更多精力把产品管理得更好，而不是压低费用吸引投资者。

如果在不需要降低费用的情况下，扣除费用后的投资表现依然跑赢我们的对手，包括被动投资产品或交易所买卖基金(ETF)，那么我们收取的费用便物有所值。”

雷敏诺女士

大中华暨东南亚区分销业务总监
霸菱资产管理(亚洲)有限公司

费用压力

香港基金管理公司一直面对着费用和边际利润压力的问题，问卷受访者表示，未来五年费用压力是对香港基金管理行业影响第二大的趋势。事实上，不断加剧的业内竞争，投资者和中介机构对调低费用的期望，以及对被动投资产品的需求增加都在持续挤压边际利润。

为此，部分基金管理公司采取新的策略，例如尝试采取更多被动投资策略配合现行的主动投资管理策略，向投资者提供更广泛的投资选择，以及争取更多样化客户等提振收入。大部分基金管理公司还强调保持，以至改善产品质量来向投资者，尤其是零售投资者证明费用物有所值。“我们投入更多精力把管理产品管理得更好，而不是压低费用吸引投资者。如果在不需要降低费用的情况下，扣除费用后的投资表现依然跑赢我们的对手，包括被动投资产品或交易所买卖基金(ETF)，那么我们收取的费用便物有所值”霸菱资产管理(亚洲)有限公司大中华暨东南亚区分销业务总监雷敏诺女士说道。晋达资产管理香港有限公司董事总经理及大中华区总裁傅伟民先生同意：“费用压力不仅来自香港和亚洲，而是来自全球各地。这是我们必须面对的事实。我们需要确保自身所管理的产品质量，这样才能向我们的客户证明他们所支付的费用物有所值。我们需要有理有据地证明产品价值。”

人口老龄化

问卷和受访者均表示，未来五年，甚至2025年之后香港人口老龄化是另一个影响深远的趋势。政府数据显示，与其他经济体相比，香港居民享有全球领先的预期寿命——2018年女性预期寿命为87.7岁，男性为82.3岁。自2017年起，政府便预测未来香港人口的老齡化速度将持续显著加快。别除外籍家务助理，65岁或以上人口占总人口比例预计从2016年的17%增长至2036年的31%，并进一步上升至2066年的37%⁴。换言之，到2066年，三个香港人之中就有超过一人在65岁或以上。

这绝不是一个小数目，对退休金投资选项有限的香港来说，如何满足退休后投资市场的需求便成为急需解决的问题。强制性公积金(“强积金”)制度成立至今已经历20年，与美国和其他发达经济体相比，退休金制度历史尚浅。不少业内高级管理层和香港居民都认为现行强积金制度不足以支持香港人退休后需求。尽管强制性公积金计划管理局已公布了一些改良强积金制度的措施，例如推出“积金易”平台，目的是利用创新科技整合并简化现有流程，但相关措施不能解决强制性供款不足的问题。

问卷受访者指出，由于预测未来数年投资环境会因为一段时间的低通胀、低增长和低收益而变得更为恶劣，退休后问题也会变得愈来愈严重。景顺投资管理有限公司大中华、东南亚及韩国区行政总裁潘新江先生指出：“在解决退休后问题时，必须处理三个问题：收入置换、储蓄寿命，以及部分人遗产或财务转移问题。而每个人的问题组合都可能不同。”

⁴ 香港特别行政区政府统计处，<https://www.statistics.gov.hk/pub/B1120015072017XXXXB0100.pdf>

“



基金行业的首要任务是协助投资者了解他们如何就将来的入息需要在今天作投资,但现实问题是投资者往往不愿承担风险但想获取更佳回报。故此,我们需要加大投资教育的力度,协助投资者了解风险与回报之间的权衡,令投资者更关注其退休金计划,有助他们更了解退休后的选择,及如何因应未来的支出需要而早作规划。”

李锦荣先生

亚洲区财富与资产管理

零售业务部区域主管

宏利投资管理(香港)有限公司

景顺投资管理有限公司的潘新江先生补充说：“我们的挑战是如何解决问题,并继续寻找多元化且稳定的收入来源,而不需要承担过高的风险和不确定因素。一般的香港投资者有不少投资选择,例如股票、债券、基金、商品、外汇和房地产。从监管角度来看,退休后投资需要更全面地考虑,退休金投资能够而且应该多元化,不应只集中在最传统的资产类别”。事实上,引进新的资产类别让强积金计划成员在产品类别和回报/收入来源方面有更多选择;这还有助于鼓励计划成员增加对强积金计划的供款,减轻强制性供款不足的问题。

随着个人越来越接近退休年龄,很多“生命周期”退休产品的“稳定机制”开始发挥作用,从高风险资产退出,并以固定收益产品取代。富兰克林邓普顿投资(亚洲)有限公司业务拓展董事陈雪心女士说道:“定期的稳定收入是退休人士的关键要求,资产管理公司应提供简单、具成本效益的产品策略满足这方面的要求,让他们对退休后获得稳定收入感到安心。”

受访者则指出,有不少研究发现退休前储蓄水平与维持预期寿命收入所需的实际储蓄水平之间存在差距。“香港的一些研究发现,退休后可获得资金与预期寿命所需收入之间存在约5年的差距。那么,我们应该如何填补这个差距呢?基金管理行业的最终解决方案是帮助人们明白为了未来希望获得的收入,今天需要作出的投资。大家都不愿意承认的事实是所有人都不愿承担风险,但所有人都希望获得丰厚回报,所以需要推行教育,帮助投资者认识并了解风险越高、回报越高的道理”宏利投资管理(香港)有限公司亚洲区财富与资产管理零售业务部区域主管李锦荣先生说道。

业内的共识和普遍认知是要解决香港人口老龄化和因此衍生的退休后问题还需要做得更多。提高香港人对其退休金计划的参与程度有助于他们更好地理解退休后的各种选项,根据未来消费需要确定现在的储蓄水平,以及目前他们可以选择的投资产品。部分业界人士呼吁政府引进更多激励措施,鼓励强积金计划成员增加供款,例如雇员作出自愿供款时,政府可同时配对供款,以及进一步的税务优惠。香港投资基金公会支持的建议之一是将目前可扣税强积金自愿性供款和合资格延期年金保费的扣除额上限每年60,000港元分拆,使可扣税强积金自愿性供款和合资格延期年金保费各享有60,000港元的扣除额。

受访者认为,强制性供款不足是需要多管齐下,也是需要香港各持份者共同处理的问题。“香港的确引进了一些激励措施,例如为部分自愿性供款提供税务优惠,而即将推出的“积金易”平台目的之一是创造更多减费空间。基金行业需要更积极地确保我们推出设计完善的产品,并与客户对我们的要求保持同步。基金管理行业需要思考对策,以及我们如何协助投资者”贝莱德亚太区客户产品策略总监Steven Wells先生说道。



基金管理行业需要为已退休客户开发具吸引力且长远提供入息的产品。

香港在退休金方面面对相当大的挑战,要解决退休后收入和退休金问题有赖业界、监管机构、政府、雇主和雇员等相关持份者携手合作。”

廖润邦先生

亚太区及中国资产管理主管合伙人
毕马威中国

短线投资心态

部分受访者指出的另一个挑战是香港有不少零售客户仍抱有短线投资心态,因此衍生了行业转换率偏高的问题。换言之,很多零售投资者抱有买卖而不是投资的心态,以致于为了获得最大短期回报,投资眼光较短,交易也较为频繁。这种现象往往导致投资者错过最佳时机,同时增加买卖产品所支付的交易费用。“要发展成熟的市场,监管机构和业界应承担起责任,教育投资者对自身投资采取较为长线的看法。业内相关各方也需要处理转换率偏高的问题,改变目前投资者通过不必要地频繁转换产品,来重新平衡自身的投资组合。为全面解决问题,我们还需要改变主要基金分销商现行的激励制度”香港区证券与资产管理服务主管合伙人徐明慧女士指出。

解决上述挑战有助于长远推动基金管理行业的发展,更好地为投资者服务,保持香港作为主要资产管理中心的地位。除了挑战之外,问卷和受访者还提出了少数关键业务发展机会,这些机会具有潜力可在未来数年加快整个行业的发展:中国内地开放资产管理行业、大湾区发展、科技带来的变革以及环境、社会与管治(ESG)投资。

关键点



部分香港资产管理公司视过度监管为问题,但在另一些领域,业界却呼吁在大湾区倡议,以及制定ESG行业准则方面,有更清晰明确的法规。在投资者保障与过度监管之间如何取得适当的平衡是市场进一步发展,也是保障投资者权益的关键。



产品质量在抗衡资产管理公司收费压力方面是最终的决定性因素。



香港人口急速老龄化是需要多管齐下,也是需要业内各持份者共同处理的问题,解决方案包括:

- 设计退休后投资产品,拓宽强制性公积金(“强积金”)成员可投资资产类别。
- 提供激励措施,例如雇员作出自愿供款时,政府可同时配对供款,以提高强积金供款水平。
- 更广泛、更有效的投资教育有助于市民了解退休后的财务需要,从而确定目前的储蓄水平;这将有助于鼓励市民更积极参与和增加退休计划的供款。



税务优惠之一是将目前可扣税强积金自愿性供款和合资格延期年金保费的扣除额上限每年60,000港元分拆,使可扣税强积金自愿性供款和合资格延期年金保费各享有60,000港元的扣除额。



设计投资教育和激励制度鼓励长线投资,改善零售投资者的投资表现。这还有助于解决频繁转换投资组合的问题,减低投资者为重新平衡投资组合支付的费用。



中国内地

随着中国内地对外开放资产管理行业，中国内地仍是基金管理行业的主要增长市场。大湾区的持续发展也是香港的重大机遇。

最近几年随着中国向国际投资者开放金融服务业和资本市场，内地已发生翻天覆地的变化。继2014年推出沪港通之后，深港通和债券通也在2017年开通，此外，合格境外机构投资者（QFII）和人民币合格境外机构投资者（RQFII）投资额度限制也在2019年下半年取消。多家全球指数公司继续将中国股份和债券纳入基准指数，有助于吸引外资流入。此外，中国内地在2018年允许外国公司拥有资产管理合资公司的多数股东权益，2020年4月全面取消外资持有资产管理公司股权上限，对国际资产管理公司来说这是业务发展的重要机会。

在短时间内发生了如此巨大的变化，对香港将产生深远的影响。事实上，香港是许多中国内地发展的重要部分和主要受益方。富达国际的陆剑平先生表示：“由于与中国内地紧密相连、关系密切，香港处于受益于中国内地发展的独特位置，香港基金管理行业在联系、支持和发展中国内地基金行业方面将扮演积极角色。”



未来五年进入中国内地市场是基金管理行业的最大机遇，香港将继续在两方面扮演重要角色。第一是香港作为境外机构进入中国内地市场的窗口。中国国内零售投资者投资境外机构的业务仍有巨大的发展空间。第二是香港作为销售中心，将中国国内的投资策略出口至外国投资者。”

吴子明先生

东方汇理资产管理香港有限公司北亚区产品及零售市场部主管

“



如果希望真正获得中国资产管理市场的各种优势，必须身处中国内地。

香港资深人才的支持固然很有帮助，但最后如果希望真正地进入中国市场，必须投资内地，并与当地人员合作。”

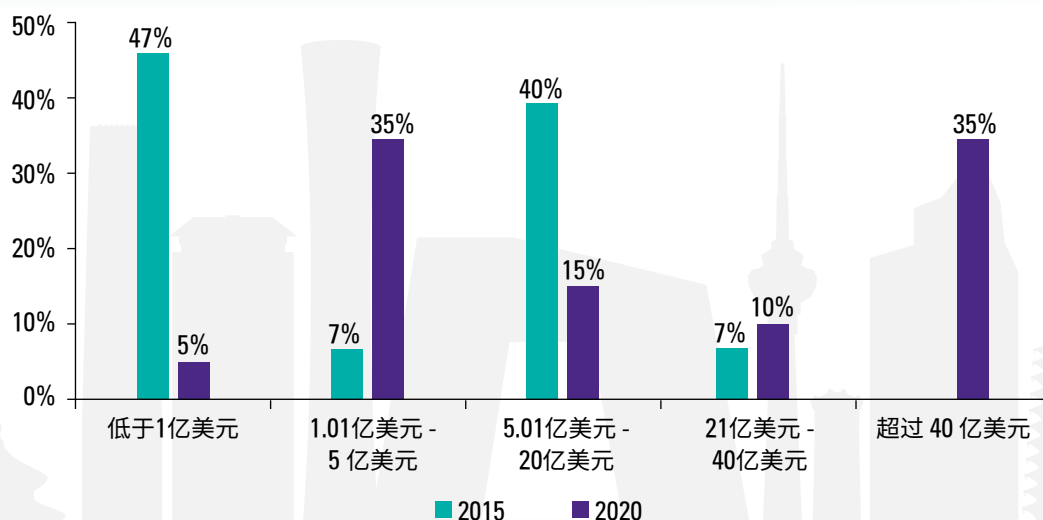
陈宛珊女士
亚太区监察部总监
法盛投资管理

业内高级管理层欢迎全资持有中国内地资产管理公司股权这个全新方案，这同时也是一条在中国市场发展并通往成功的复杂道路。照目前的情况来看，外国公司有多种途径可进入中国内地市场，包括但不限于合格境内有限合伙人 (QDLP) 计划、合资公司、外商独资公司和全资所有资产管理公司。对已在中国内地经营业务的公司来说，它们的重要目标之一是现行经营模式的转型，以达到目标状态，而尚未在内地开设业务的公司则需要认真考虑进入中国市场的各种选项。

不论采取哪种策略，进入中国内地市场、遵守当地法律法规和指引、设立机构等基础设施、建立品牌知名度、招聘合适的人才及适应当地文化都需要投入大量人力物力。但由于潜在回报可观，所有认真参与竞争的公司都会视中国内地市场为一项长期投资。“要在中国取胜是一项长期承诺。如果您希望一夜成名，那是您不了解中国。”贝莱德的 Wells 先生说道：“中国内地市场已经有一些实力强大的竞争对手。”法盛投资管理亚太区监察部总监陈宛珊女士补充道：“中国市场是基金资产增长的动力。如果希望真正获得中国资产管理市场的各种优势，必须身处中国内地。香港资深人才的支持固然很有帮助，但最后如果希望真正地进入中国市场，必须投资内地，并与当地人员合作。”

问卷调查发现，与 2015 年首次进行会员公司问卷调查相比，受访者反映源自中国的资产管理规模有较大的增长 (图 3)。此外，近半数受访者预计未来五年，源自中国的总资产管理规模将增长 11%-30% (图 4)。另外还有 11% 和 21% 的受访者预期增长率将分别达到 31-60% 和 61-100%。数据显示部分香港基金管理公司过去几年因为源自中国内地的资产，资产管理规模有稳步增长，而且不少基金管理公司对未来加快增长表示乐观。

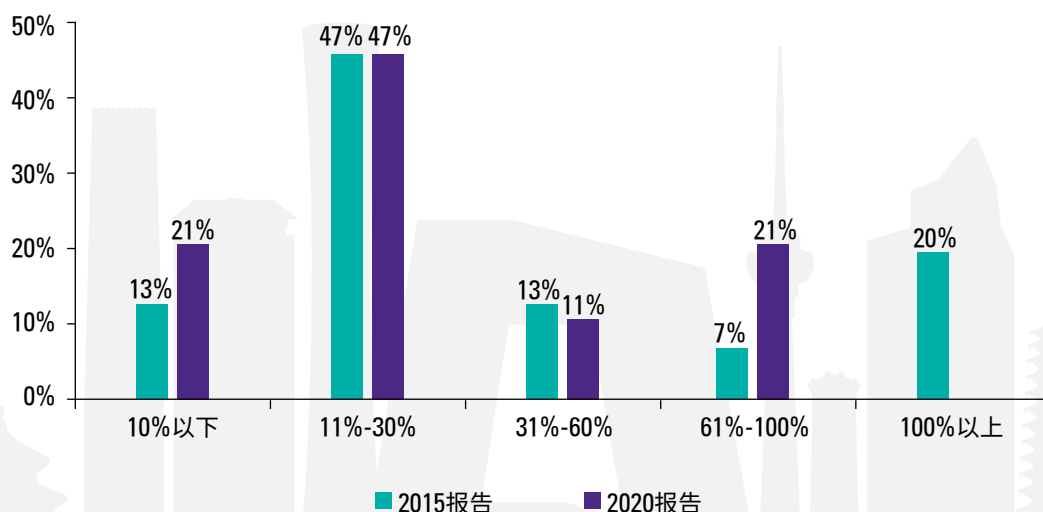
图 3：源自中国内地的资产管理规模总额



资料来源：《2025年愿景》毕马威与香港投资基金公会联合问卷调查

注：由于四舍五入，数字相加总和不一定等于100%

图 4：未来五年源自中国内地资产管理规模总额的预计增长率



资料来源：《2025年愿景》毕马威与香港投资基金公会联合问卷调查

展望未来五年，受访者认为“资本市场发展”、“人民币国际化”及“大湾区持续发展”等中国内地发展对香港资管行业影响最大。

除沪港通、深港通和债券通之外，香港与中国内地、法国、卢森堡、瑞士、荷兰和英国等多个司法管辖区之间的基金互认安排（MRF）为零售投资者提供了一系列投资选择。虽然基金管理行业对香港与愈来愈多经济体达成基金互认安排表示欢迎，但有部分受访者指出此类安排还存在某些局限因素，特别是香港与中国内地之间的基金互认安排。尽管展望乐观，受访者指出，50%的上限限制了源自中国的资产管理规模增长。受访者呼吁香港政府、监管机构和业界与中国内地当局合作，放宽上限，允许将互认基金的投资管理职能委托予香港境外机构，以提升现有的基金互认安排。

“



外资资产管理公司应能够适应当地市场，为客户特制个人化解决方案，才能取得成功。根据过去的 QDII 和基金互认安排经验，尽管有类似之处，中国内地与环球分销商和投资者之间还是存在不少差异。毕竟成功方程式可不是全球通用。是否能够在中国内地资产管理市场脱颖而出，成功取决于外资公司是否适应当地监管环境和市场惯例。”

罗威俊先生

北亚区法务总监，东方汇理资产管理香港有限公司

“



中国是个庞大的市场，对我们来说大湾区倡议是个不可多得的机会，首先是因为大湾区毗邻香港，其次是因为华南地区的投资者较熟悉香港的企业和投资产品。对于一些在香港有较多业务和较高品牌知名度的企业来说，他们在吸引大湾区的投资者方面享有优势。”

蔡美德女士
董事总经理

东亚联丰投资管理有限公司

大湾区机遇

大湾区是中国国家发展蓝图的重要战略组成部分，旨在促进香港、澳门与广东省9个城市的密切合作，打造具有全球竞争力的世界级城市群。粤港澳大湾区拥有7,120万名居民，占中国总人口约5%，2018年区内11个城市的生产总值达16,419.7亿美元，占中国国内生产总值12%。

2019年2月，中央政府公布《粤港澳大湾区发展规划纲要》，为粤港澳大湾区建设提供指导性方向。《发展规划纲要》将广州、深圳、香港和澳门列为推动大湾区发展的四大“核心城市”，其中香港承担国际金融中心、全球离岸人民币业务枢纽和国际资产管理中心的职能。受访者同意，香港作为重要资产管理中心，可利用其优势把握大湾区重大商机。“中国是个庞大的市场，对我们来说大湾区倡议是个不可多得的机会，首先是因为大湾区毗邻香港，其次是因为华南地区的投资者较熟悉香港的企业和投资产品。对于一些在香港有较多业务和较高品牌知名度的企业来说，他们在吸引大湾区的投资者方面享有优势”东亚联丰投资管理有限公司董事总经理蔡美德女士表示。

2019年11月，中央就推进粤港澳大湾区建设公布16项政策措施，其中包括一项跨境理财计划，这项计划允许理财产品在中国内地与香港之间跨境流通。香港商界和投资者对大湾区“跨境理财通”表示欢迎，对资产管理公司来说，投资者基础将变得更广泛，对投资者来说，产品的选择将更多。

然而，业内高级管理层注意到大湾区“跨境理财通”需要完善监管框架以实现大展宏图的愿望。晋达资产管理傅伟民说道：“大湾区是所有香港资产管理公司都应把握的重大商机。但我们需要有清晰的监管机制，让我们明确经营环境。如果香港和中国内地当局能够创造一个可行的平台帮助区内基金管理公司和分销商合作，充分利用，并向大湾区投资者提供现有产品，则对行业在未来五年的发展大有裨益。”

“



要在中国取胜是一项长期承诺。如果您希望一夜成名，那是您不了解中国。中国内地市场已经有一些实力强大的竞争对手。”

Steven Wells先生
亚太区客户产品策略总监，贝莱德



大湾区发展在监管方面尚未明确,此外我们还需要明白区内投资者的偏好。我们不能够单凭产品过去的辉煌业绩就信心十足地推出产品。如果我们希望脱颖而出,我们需要别出心裁,以独特的产品吸引投资者和投资者带来的资金。”

曹伟邦先生

亚太区机构业务总监
安联环球投资亚太有限公司

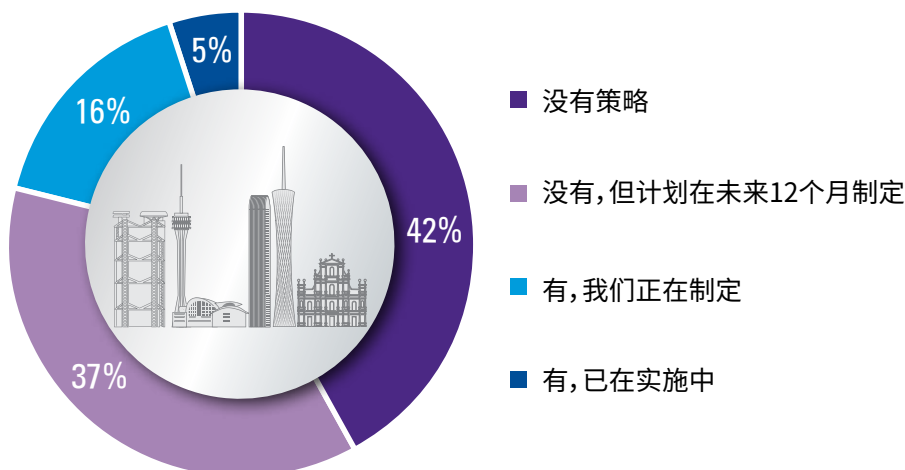
“监管规定是一项重大挑战，而且是不断面对的挑战。所以未来不但充满机遇，而且还需要更积极地与监管机构合作，塑造未来的监管环境” 施罗德投资管理(香港)有限公司行政总裁曹绮琪女士说道。“举例来说，与其等待别人告诉我们大湾区“跨境理财通”有哪些指引，业界应该以更积极的态度建议基金参与制定“跨境理财通”的理想方案。我们可以借鉴基金互认安排，并从中学习经验，但两者的背景不同，所以不一定要紧跟基金互认安排的做法。”

“业界应与香港和中国内地监管机构合作，研究在建议‘跨境理财通’的安排下，让居住在大湾区的零售投资者通过零售银行购买香港认可基金产品的相互安排，这对香港和中国内地基金行业的策略性发展都具有重大意义。这可以是一项‘闭环’安排，零售投资者通过大湾区银行购买香港认可基金产品，赎回基金时，资金会重新流回中国内地” 宏利投资管理的李锦荣先生指出。

“我们不一定要把‘跨境理财通’局限于香港注册基金。考虑到投资者的成熟度，以及他们对多样化产品的需求，我们可以限制投资者选择非衍生工具的简单产品。我们建议以此为起步，监管机构便不用太担心投资者知识不足” 施罗德投资管理的曹绮琪女士建议。

问卷和受访者都同意，大湾区的持续发展将带来许多潜在利益和机会，反映他们在不同程度上已做好准备，实际上也已聚焦大湾区。受访者中有42%表示尚未制定大湾区策略，而37%的受访公司表示虽然他们尚未制定大湾区策略，但会在未来12个月制定(图5)。受访者认为大湾区发展尚处于起步阶段，部分受访者表示，他们倾向于采取观望态度，直至有较具体的框架和较清晰的监管政策出台。还有一些受访者表示他们的主要目标是更广阔的中国内地市场，特别是在中国内地加快开放资产管理行业及更广泛的金融服务行业之后。

图 5：贵公司是否已制定大湾区策略？



资料来源:《2025年愿景》毕马威与香港投资基金公会联合问卷调查



中国的资产管理人才相对而言并不多，特别是在新资产管理公司如雨后春笋般开设的时候。此外，内地公司也在争夺同一批人才。物色既符合境外公司在中国内地开设业务必须符合的监管要求，同时还要具备适当经验、产品知识和多语能力的人才绝非易事。”

卢穗欣先生

业务发展部董事总经理
东亚联丰投资管理有限公司

在等待进一步指引和较清晰的监管政策时，已制定大湾区策略的公司已着手实施策略。“我们需要考虑现行业务模式是否能够支持大湾区发展，例如人力资源，人才储备，相关语言和技能，产品知识，对本地市场、投资者需求和偏好的理解，以及对投资教育的支持。在等待有关方面发布指引时，我们应将大湾区倡议纳入更宏观的中国整体策略，并及早规划”富兰克林邓普顿投资的陈雪心女士指出。

安联环球投资亚太有限公司亚太区机构业务总监曹伟邦先生补充道：“大湾区发展在监管方面尚未明确，此外我们还需要明白区内投资者的偏好。我们不能单凭产品过去的辉煌业绩就信心十足地推出产品。如果我们希望脱颖而出，我们需要别出心裁，以独特的产品吸引投资者和投资者带来的资金。”

不论主要目标是大湾区，还是更广阔的中国内地市场，为境内业务物色合适的人才依然是不少业内高级管理层的重大挑战。“中国的资产管理人才相对而言并不多，特别是在新资产管理公司如雨后春笋般开设的时候。此外，内地公司也在争夺同一批人才。物色既符合境外公司在中国内地开设业务必须符合的监管要求，同时还要具备适当经验、产品知识和多语能力的人才绝非易事”东亚联丰投资管理有限公司业务发展部董事总经理卢穗欣先生说道。

整体而言，基金管理行业对中国内地，包括大湾区的发展前景保持乐观。中国内地所创造的巨大财富是基金管理公司的重大商机，尽管要接触到这些财富主要还是会通过中介机构。“境外资产管理公司一直在制定进入中国内地市场的策略，但有些公司可能忽略了进入市场后应如何经营的关键问题”毕马威中国财富与资产管理卓越中心主管马栋樑 (Neil Macdonald) 说道。“资产管理公司需要认真考虑他们的目标客户群，如何以这些客户为目标 (初始阶段必然会通过中介机构) 资产管理公司的品牌在中国所代表的意义 (如有)，如何在与内地对手的竞争中胜出，如何招聘并留住合适的人才。”

关键点



境外资产管理公司需要思考进入中国内地市场后的问题，特别是在内地开设全面业务后的工作。这意味着境外资产管理公司应专注于销售真正优质的投资产品、认真考虑目标客户群、如何以这些客户为目标及建立品牌知名度和信任度、如何在与内地对手的竞争中胜出，如何招聘并留住合适的人才。



香港政府、本地监管机构和业界组织应与中国内地当局合作：

- 放宽50%上限，允许将互认基金的投资管理职能委托予香港境外机构，以提供更多元化全球投资产品，提升内地与香港之间现有的基金互认安排。
- 落实大湾区“跨境理财通”计划的建议框架，提供明确的监管要求、产品和业务物流指引；“跨境理财通”计划还应考虑纳入非香港注册基金。为在计划实施初期阶段妥善管理，监管机构可限制投资者选择非衍生工具的简单产品。



在等待进一步监管指引时，基金管理公司应评估现行业务模式是否能够有条件把握大湾区的经济发展。

科技

科技仍在不断带来变革，投资者要求获得更佳的数码化用户体验，尤其是精通数码科技的年轻客户，他们希望以较低费用，获得即时个人化服务。尽管如此，不少客户在进行大额投资时仍倾向于真人面对面接触。与客户互动的混合模式仍会维持一段时间。

随着多种技术趋势（云、大数据、移动、物联网）的融合，以及客户对数码空间的期望不断转变，利用技术和数据功能的能力已成为行业发展的关键。这对于寻求中国内地客户群不断增长的资产管理公司也至关重要，中国内地有愈来愈多金融产品，包括简单的投资基金通过网络来推销、分销、购买和出售。

香港的经营环境正在发生剧变。举例来说，机器人咨询摆脱银行等中介机构，让投资者能够直接管理其投资。香港推出虚拟银行冲击了原有的金融服务经营环境，提高了客户对金融服务体验的门槛。虽然虚拟银行在初期主要只提供存贷款等简单的银行服务，中期而言很有可能最终发展投资和理财业务。

混合模式仍会维持一段时间，但数码互动愈来愈重要

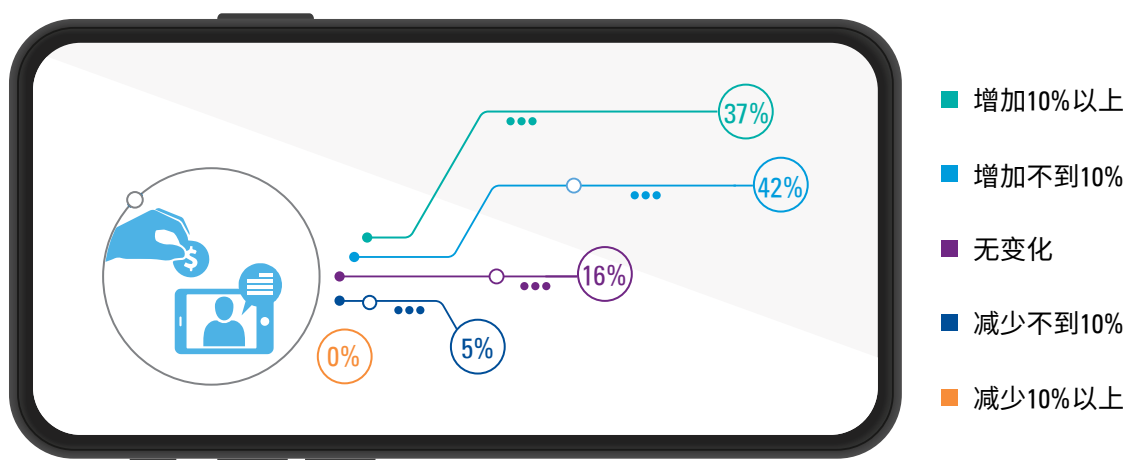
到2025年，受访者同意，科技将更着重支持行业——提高效率，让客户更容易投资——而不是完全取代行业的各个环节。“客户，尤其是年轻一代的客户期望执行和结算的反应速度更快，同时期望交易费和手续费等费用更低。较年长、成熟的投资者也在转向网络投资平台，但仍有为数不少的年长投资者希望保留一定程度的真人面对面接触。科技必然会冲击行业，但是否会完全取代市场的所有环节？我认为不会”富兰克林邓普顿投资的陈雪心女士说道。

尽管仍有为数不少的投资者希望保留一定程度的真人面对面接触，但香港近期爆发的社会运动和新冠疫情确实打乱了传统渠道和业务模式，愈来愈多人选择利用数码平台作为投资、购物，甚至是日常生活的平台和渠道。由此可见，不论是分销、业务伙伴，还是最终投资者环节，基金管理行业认真思考如何以更多科技手段辅助真人面对面接触的客户服务已是迫在眉睫。

超高净值客户可能仍倾向于真人面对面接触，并与客户服务经理定期检讨投资，仍有不少客户没有获得足够服务，数码工具正好填补这一财务策划的缺口，”联博香港有限公司董事总经理邹建雄先生说道。“最重要的是备好工具，做好准备。客户是否使用是另一个问题。”

所以，意料之中的是大部分问卷受访者预计在未来12个月将增加科技投资，不少受访者预期将增加10%或以上(图6)。未来三到五年与科技相关的策略倡议覆盖的范围非常广泛，包括提升客户体验的创新、自动化、云计算、人工智能(AI)、應用程式编程界面功能、数据分析和管埋、机器人咨询，以及向客户提供优化数码理财平台解决方案。科技还将会用来提高监管与合规效率，为ESG筛查和报告等特定领域提供协助。

图6：受访公司未来12个月的科技投资变化



资料来源：《2025年愿景》毕马威与香港投资基金公会联合问卷调查

“



客户，尤其是年轻一代的客户期望执行和结算的反应速度更快，同时期望交易费和手续费等费用更低。较年长、成熟的投资者也在转向网络投资平台，但仍为数不少的年长投资者希望保留一定程度的真人面对面接触。”

陈雪心女士

业务拓展董事

富兰克林邓普顿投资(亚洲)有限公司



我们身处巨变时代，大幅增加科技投资，不仅投入后台，还投入前台业务。我们必须在前、中、后台业务的各个环节灵活应变，顺势而行地转型，以满足区内客户的需求，特别是精通数码科技的需求。”

傅伟民先生

董事总经理兼大中华区总裁
晋达资产管理香港有限公司

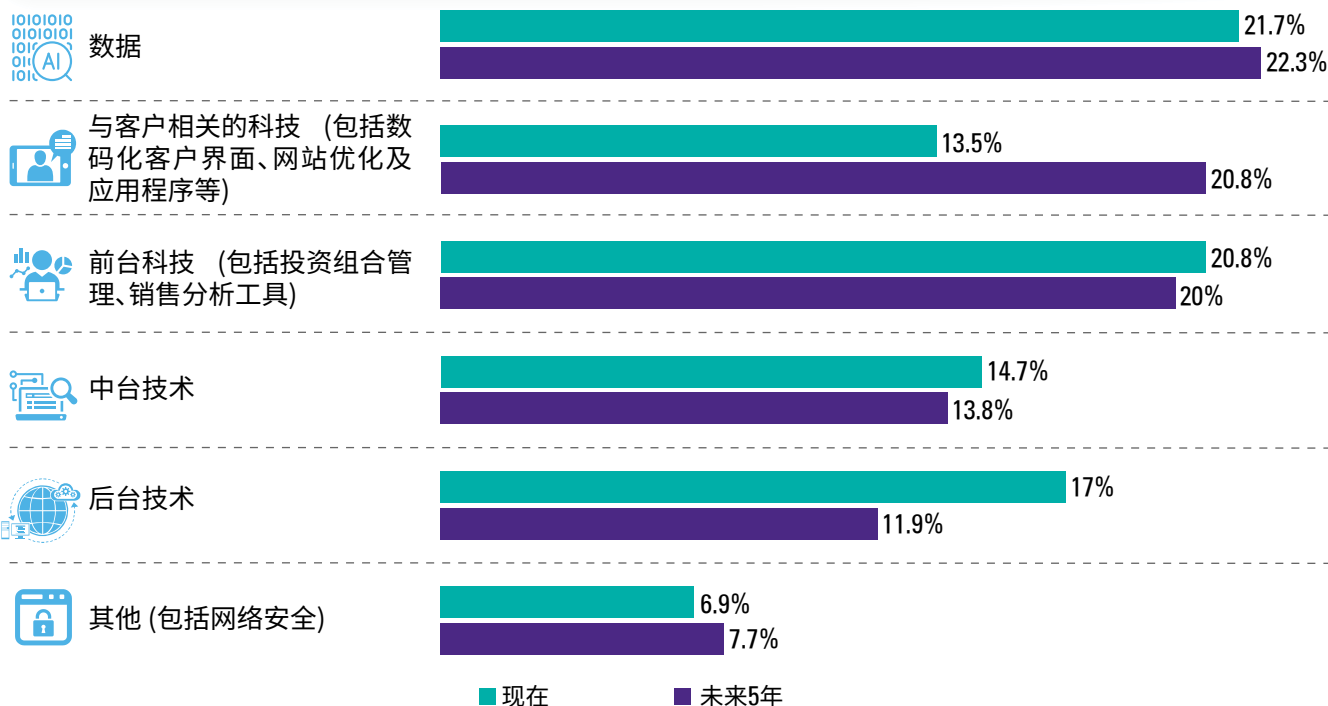
投资重心转移到科技

较大比例的受访公司预期将科技投资转移到数据及与客户相关的科技，包括数码化客户界面、网站优化及应用程序等，较少投入后台科技(图 7)。这大致符合访问和问卷受访者专注于提升客户体验和数码理财平台解决方案、数据分析和管理的意向。“我们身处巨变时代，大幅增加科技投资，不仅投入后台，还投入前台业务。我们必须在前、中、后台业务的各个环节灵活应变，顺势而行地转型，以满足区内客户的需求，特别是精通数码科技的客户的需求”晋达资产管理傅伟民先生说道。

专注于前台业务的科技符合调查发现，即未来五年公司网站和手机应用程序将成为比现在更常用的客户沟通形式。受访者预计未来五年真人面对面的沟通将略为减少，但在客户沟通总数中仍占有较大比例，反映基金公司认为客户仍重视真人面对面的互动。

预计数据仍是受访公司投资比例最大的科技领域。由于需要解决方案来访问跨越前、中、后台多个原有系统中的数据，这个结果并不令人意外。数据的有效利用还有助于接近实时地作出更好的管理决策。

图 7：受访公司现有和预计科技投资比例



资料来源：《2025年愿景》毕马威与香港投资基金公会联合问卷调查

“



一般香港投资者习惯银行作为主要分销商的现行分销模式，与他们的客户

服务经理也保持着密切的关系。即使香港已推出虚拟银行，我认为近期内现行模式不会发生重大转变。即使竞争激烈，服务愈来愈灵活，而且收费吸引，这类行为不太可能会转变，特别是银行。基金平台与银行之间的直接竞争仍相当遥远。”

曾德明先生
分销业务主管
惠理基金管理公司

业内高级管理层指出，目前公司内部人工智能 (AI) 的应用尚未普及，但大部分受访公司均预计到2025年部分业务流程可实现AI应用。这符合问卷受访者认为“人工智能应用”是2025年之后对行业有更长远影响的重要事项的观点 (图 2)。在访问中，部分受访者指出他们正开设数据科学及 AI 中心，支持现有的主动管理功能。

“几年前我们在刚刚讨论AI和大数据时，人们较关注开户、反洗钱/了解你的客户等业务操作环节的提升。而现在我们已在研究颠覆性创新技术，改变资产管理人挑选证券、建构投资组合并在市场买卖的各个环节。颠覆性创新技术在未来数年将把速度、规模和准确性带到另一个新高度。它还可以通过尚不存在的数据或以生产方式使用的结构作出实际决策来完成。因此，建立基础架构以查找、清理、规范、建模并将这些数据注入现有或证明有效的策略中，并整合到投资流程对资产管理公司来说变得更为重要” 富兰克林邓普顿投资的陈雪心女士说道。

科技会推动基金管理行业的脱媒吗？

问卷受访者预计与客户相关的科技投资将增加，更多客户沟通将通过网络渠道来进行，未来几年香港是否会看到基金分销商逐步脱媒？受访者在我们的访问中表达了不同意见。

香港推出虚拟银行后，基本金融服务的传统分销模式预计会受到冲击。“当虚拟银行在市场中普及，并最终发展理财业务，市场形态将发生翻天覆地的转变。在没有实体分行的情况下，虚拟银行需要利用机器人咨询或其他类似的服务或应用程序，让投资者在网络上以自助方式处理投资需求，而非依赖由实体分行的客户经理提供投资建议” 摩根基金 (亚洲) 有限公司董事总经理兼香港及中国基金业务总监吴家俐女士说道。

虽然业内高级管理层指出，他们仍高度依赖中介机构在香港开展分销业务，并已建立起紧密的合作关系，他们认同基金管理公司业务模式需要转型，以适应科技进步的急速步伐。“资产管理公司的业务模式需要转型，它们不仅是产品供应商。虽然，我觉得基金管理行业并不打算脱离银行这个中介机构，或者减少与金融机构的合作。但我认为随着电子钱包、开放银行和数据聚合的最终发展，分销动态和客户期望也会发生转变。为了保持竞争力，基金管理公司需要更贴近最终投资者，更融入与银行合作的生态系统，以达到上述目的。基金管理公司与中介机构可合作开发工具和解决方案，例如风险分析工具，” 施罗德投资的曹绮琪女士说道。

富兰克林邓普顿投资的陈雪心女士指出，由于香港零售市场主要采用以中介机构为媒介的佣金制模式，关于最终投资者投资/风险状况和风险偏好分析的大部分数据掌握在分销商手中，包括新兴数码渠道和虚拟银行。“分销模式在近期内不太可能发生重大转变。资产管理公司可尝试与传统银行或新兴数码/虚拟银行平台合作，共同开发数码工具，以更深入了解投资者行为和需要，为投资者提供合适的产品策略及投资组合解决方案。”



有意开通直达客户渠道的资产管理公司需要全面了解如何从客户取得数据，并充分利用这些数据。基金公司需要建立起代表优质产品和诚信的高知名度品牌，让客户有良好的用户体验，并提供投资者容易理解的投资教育，才能够从众多竞争对手中脱颖而出。”

徐明慧女士

香港区证券与资产管理服务
主管合伙人
毕马威中国

从传统销售渠道向数码化网络模式转型是未来几年持续发展的明显趋势。数码科技应用同时是与香港和中国内地大量未获得足够服务的客户互动的关键。“如果大家的目标是同一群客户，那么可用来投资的资金有限。将未获得足够服务的客户群视为目标，包括年轻一代投资者，有助于加快行业的资产管理规模增长。机器人咨询和创新金融科技等解决方案固然有用，虚拟银行也可能开启通往这一部分市场的新途径”宏利投资管理的李锦荣先生说道。

基金管理行业的数码化对现有从业员，以至未来招聘人手都会产生影响，因为所有雇员都必须具备更完善的技术心态和技能。现有从业员需要掌握新的技术。“政府和业界需要协助现有从业员转型，随着以产品为主导的商业模式演变为以解决方案为主导，并以数码方式呈现的模式，从业员将为传统模式增值”施罗德投资管理的曹绮琪女士说道。

培育新的人才，留住现有从业员的方法之一是香港业界、大学和培训机构合作，制定教育计划和专业资格制度，让金融服务专才拥有相关科技技术，满足精通数码科技的客户的未来需求。

此外，香港业界还可到大湾区的其他城市寻找合适人才，填补与科技相关的人才缺口。深圳作为创新中心，近年来有突飞猛进的发展，目前深圳已成为汇聚科技专才、数据科学家和客户及用户体验设计师的中心热点。香港因利乘便，轻松地便能够引进资深的科技专才。进一步调整大湾区倡议提出的税务和工作许可要求后，有助于促进区内劳动人口流动。

基金管理行业的数码化为资产管理人和科技从业员创造机会，业内高级管理层强调保持受信人心态对于促进和维护市场诚信至关重要。“人们开始把技术可行性与受信责任联系起来，并开始关心合适度、所提供建议和结果。监管机构也开始注意到上述问题。这也是香港所积累的相关经验可供整个大中华地区借鉴的地方。谁能够做好这一点便获得了竞争优势”汇丰环球投资管理亚太区行政总裁巴培卓 (Pedro Bastos) 先生说道。









尽可能提升经营效率，尝试以更快、更有效率、更容易的方法完成相同的工作是所有人的目标，科技与数码赋能至关重要。经营效率是不论规模大小都可以解决问题。怎样才能够既大（在规模、资产负债表、信用等方面）又小（灵活、智慧、迅速）？这听起来像悖论，但确实需要两者兼备。有时候需要展示规模，而有时候则需要迅速应变，规模不能成为应变的障碍。”

潘新江先生

大中华、东南亚及韩国区行政总裁，景顺投资管理有限公司

关键点

-  香港的经营环境正在发生剧变，新科技不断冲击行业。机器人咨询的兴起摆脱银行等中介机构，让投资者能够直接管理其投资。香港推出虚拟银行冲击了原有的金融服务经营环境，提高了客户体验的门槛。
-  资产管理公司需要在前、中、后台业务的各个环节灵活应变，顺势而行地转型，以满足精通数码科技的客户的需求。
-  数据是确保科技在前、中、后台业务有效发挥作用的关键，并有助于作出更好的管理决策。
-  为避免成为商品化产品供应商，资产管理公司应寻求与中介机构合作，共同开发工具和解决方案，以更有效地了解客户需求，为客户设计适当的投资策略。
-  为加快资产管理规模增长，基金管理公司应专注于开拓目前服务不足的业务，其中包括较年轻一代的投资者。机器人咨询和创新金融科技等解决方案固然有用，虚拟银行也可能开启通往这一部分市场的新途径。
-  香港基金管理行业、大学、研究和培训机构应通力合作，共同开发教育计划和专业资格认证，促进现有和潜在的未来基金管理人才具备相关的科技技术。





环境、社会与管治 (ESG)

随着退休基金和机构投资者不断提高ESG投资比例，ESG投资将成为“新常态”。业内持份者之间需要更紧密合作，明确适用于香港的 ESG 准则。



在今后几年内，随着愈来愈多公司将 ESG 准则融入核心投资流程，投资者最后可能购买了 ESG 产品也不一定知道，因为届时即使不是全部，大多数产品都会是 ESG 产品。虽然部分产品会被标榜为 ESG 主题产品，但大部分其他产品其实在投资流程中也融入了 ESG 元素。”

马栋樑 (Neil Macdonald) 先生
财富与资产管理卓越中心主管
毕马威中国

资产管理行业的重要发展之一是愈来愈多投资者要求资产管理公司把 ESG 纳入投资决策，并推出更多可持续性相关产品。具体而言，愈来愈多投资者 — 不论是机构，还是零售 — 都期望资产管理公司以正面及可衡量的 ESG 结果为目标，同时带来正面的财务回报。“退休金和主权财富基金正计划将资源和资金转移到成果可持续发展的投资项目。一旦它们全面转移，资产管理公司，最终连零售投资者也会朝着这个方向转移。对新一代财富拥有者来说，ESG 是他们在作出投资决策时的重要标准” 联博香港有限公司的邹建雄先生说道。

根据全球可持续投资联盟 (Global Sustainable Investment Alliance)⁵ 的数据，可持续金融在全球各地都录得可观增长，资产管理规模价值由 2016 年将近 23 兆美元上升至 2018 年的 30.7 兆美元。预计未来数年将保持这个上升势头，ESG 投资可能成为全球投资“新常态”。“在今后几年内，随着愈来愈多公司将 ESG 准则融入核心投资流程，投资者最后可能购买了 ESG 产品也不一定知道，因为届时即使不是全部，大多数产品都会是 ESG 产品。虽然部分产品会被标榜为 ESG 主题产品，但大部分其他产品其实在投资流程中也融入了 ESG 元素” 毕马威中国的马栋樑先生说道。

⁵ 《2018 全球可持续投资回顾》，全球可持续投资联盟，http://www.gsi-alliance.org/wp-content/uploads/2019/03/GSIR_Review2018.3.28.pdf

“



ESG对整个行业来说是非常重要的课题，特别是总部设于欧洲的资产管理公司，ESG在欧洲发展较为成熟，而且投资者对ESG产品的需求也较为殷切。ESG可能正上升至保健因素的地位，愈来愈多退休金和机构投资者要求基金管理公司至少成为联合国“负责任投资原则”（UNPRI）的签署机构。”

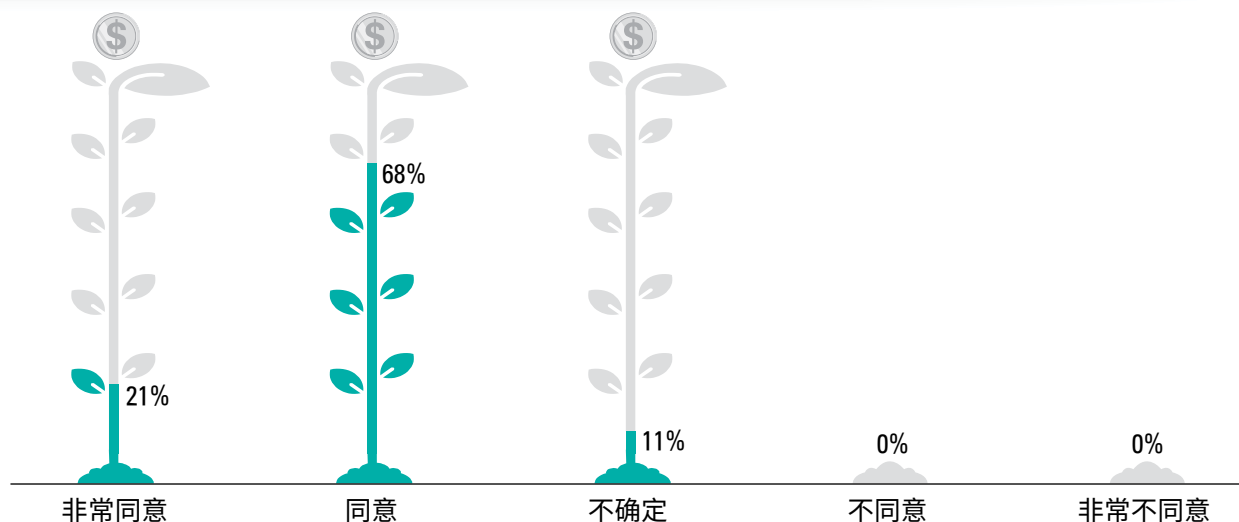
欧洲的机构投资者和资产管理公司在这方面遥遥领先，香港和中国内地的投资者也在改变心态。ESG的概念对香港资产管理行业来说并不陌生。但资产管理公司之间在真正融入ESG的程度存在差异。如果基金管理公司尚未将ESG融入投资策略，则需要加倍努力朝着这个方向发展。

其中可包括选择自愿披露气候相关金融风险——由气候相关财务披露工作小组（Task Force on Climate-related Financial Disclosures）制定。以及/或签署早已有不少签署机构的联合国负责任投资原则。“ESG对整个行业来说是非常重要的课题，特别是总部设于欧洲的资产管理公司，ESG在欧洲发展较为成熟，而且投资者对ESG产品的需求也较为殷切。ESG可能正上升至保健因素的地位，愈来愈多退休金和机构投资者要求基金管理公司至少成为UNPRI的签署机构”法盛投资管理亚太区策略部总监Thibault Gandol先生说道。这个趋势从大多数受访者同意“提供可持续性相关产品对客户来说愈来愈重要”的问卷调查结果反映出来（图8）。

Thibault Gandol先生

亚太区策略部总监
法盛投资管理

图 8：受访公司对“提供可持续性相关产品对客户来说愈来愈重要”的意见



资料来源：《2025年愿景》毕马威与香港投资基金公会联合问卷调查

“



退休金和主权财富基金正计划将资源和资金转移到成果可持续发展的投资项目。一旦它们全面转移，资产管理公司，最终连零售投资者也会朝着这个方向转移。对新一代财富拥有者来说，ESG是他们在作出投资决策时的重要标准。”

邹建雄先生

董事总经理，联博香港有限公司



亚洲对ESG的兴趣愈来愈浓厚，由最初来自主权财富基金，到逐步扩展到

中介机构。客户开始询问如何在现有的投资组合中融入ESG。除了简单地强调ESG的好处之外，我们还应向他们解释不纳入ESG的坏处。”

曹绮琪女士

行政总裁

施罗德投资管理(香港)有限公司

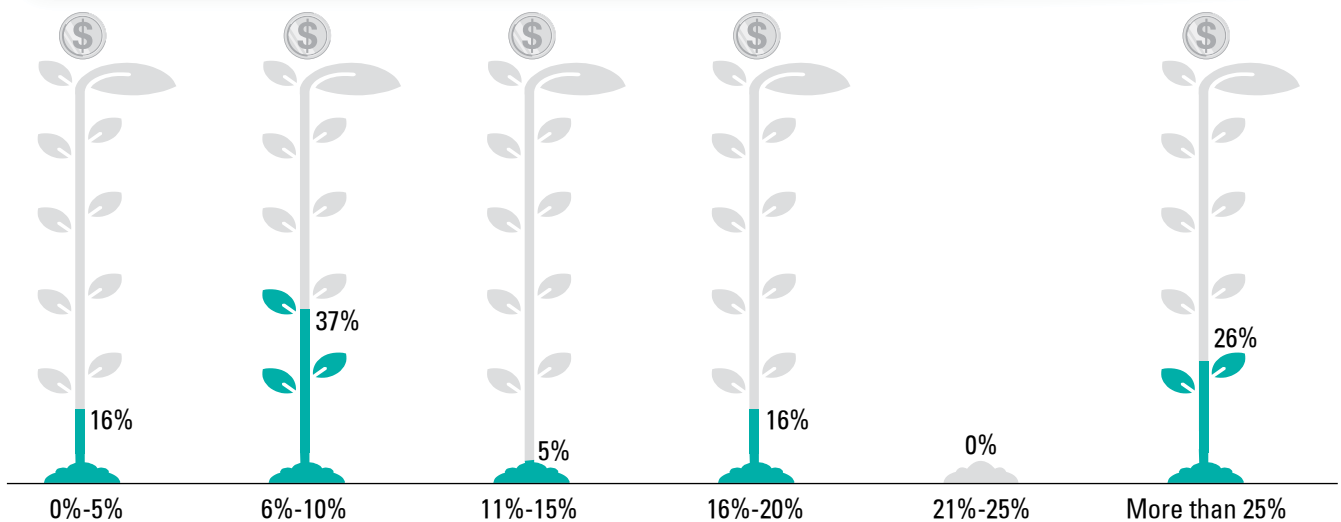
受访者在预计2025年香港投资管理业务投资ESG产品的资产管理规模比例上有分歧。84%的受访者预计资产管理规模比例将超过5%，略超过四分之一的受访者预计资产管理规模比例将超过25%（图9）。尽管预期有所不同，整体趋势是长远而言，ESG将成为投资流程和基金管理行业的组成部分。

香港监管机构非常清楚ESG和可持续投资的发展趋势，并积极推动绿色金融和ESG的发展。2018年9月，香港证券及期货事务监察委员会（简称“证监会”）推出绿色金融策略框架，目的是鼓励投资和风险管理流程考虑ESG因素，促进ESG相关产品发展，提升上市公司关于环境和气候相关信息的报告。

作为该框架的一部分，证监会在2019年4月颁布通函，向证监会认可绿色基金或ESG基金提供披露指引，并于2019年下半年在证监会网站建立一个证监会认可绿色或ESG基金的中央数据库⁶。2019年12月，证监会发表了《有关在资产管理中纳入环境、社会及管治因素和气候风险的调查》，调查发现资产管理公司有浓厚的兴趣提升ESG方面的工作及环境和气候风险管理⁷。

然而，全球各地的ESG方法和标准缺乏一致性仍是一项重大挑战。接受此次访问的业内高级管理层一致同意，业界应与证监会合作加快制定适用于香港基金管理行业的ESG准则。监管机构还应与其他主要地区的监管机构合作，在ESG的问题上达成更大程度的协调，香港投资基金公会公布的《资产管理业推广绿色/可持续发展金融的策略蓝图》⁸也有此观点。

图9：受访机构预计2025年香港基金管业务投资ESG产品的资产管理规模比例



资料来源：《2025年愿景》毕马威与香港投资基金公会联合问卷调查

⁶ [https://www.sfc.hk/web/EN/regulatory-functions/products/list-of-environmental,-social-and-governance-\(esg\)-funds.html](https://www.sfc.hk/web/EN/regulatory-functions/products/list-of-environmental,-social-and-governance-(esg)-funds.html)

⁷ 《有关在资产管理中纳入环境、社会及管治因素和气候风险的调查》，证监会，2019年12月，<https://www.sfc.hk/web/EN/files/ER/ENG%20Survey%20Findings%20Report%2016%2012%202019.pdf>

⁸ https://www.hkifa.org.hk/eng/news/news_GreenRoadMap_Aug2019.aspx

“



在ESG方面还需要进一步教育,确保客户明白长远而言,ESG投资会有回报。但香港的两难困境是与欧美投资者相比,投资者对投资抱有较短线的心态。”

吴家俐女士
董事总经理

香港及中国基金业务总监
摩根基金(亚洲)有限公司

虽然目前钟摆偏向ESG已成为新常态——主要是在退休金、主权财富基金和机构投资者的带动下——香港和中国内地的很多零售投资者仍抱有怀疑态度。特别是因为零售投资者往往误解与非ESG投资相比,ESG投资的回报较低。然而,学术研究和行业调查都能够充分证明相反ESG投资的回报较高。例如,一项对超过2,000篇关于股票收益研究报告的调查发现,63%的研究指出ESG与财务业绩之间有正相关联系,只有8%的研究指出ESG与财务业绩之间为负相关⁹。虽然这些研究发现的指示性比实质性更强,它们为ESG投资提供了具说服力的论据。

除学术和行业研究之外,业界与监管机构应同心协力教育香港零售投资者ESG是资产管理行业发展的关键因素之一。“时至今日把ESG纳入投资流程已不足够。而且还要教育投资者,帮助他们理解我们如何界定并纳入ESG,向他们解释ESG对资产管理公司意味着什么。业界和监管机构应合作教育市场,并向零售投资者传达ESG信息。首先我们需要订立准则,界定ESG的含义,然后在向投资者推出产品之前,将相关准则纳入文件。未来五年需要完成大量这方面的工作”霸菱资产管理(亚洲)有限公司董事总经理兼监察部总监(亚洲区,日本除外)余振声先生说道。

摩根基金的吴家俐女士同意:“在ESG方面还需要进一步教育,确保客户明白长远而言,ESG投资会有回报。但香港的两难困境是与欧美投资者相比,投资者对投资抱有较短线的心态。”

投资相关数据和科技以改善ESG筛选、策略、报告与整体融合也十分重要。随着愈来愈多资金流向ESG产品和流程,对数据的要求也愈来愈多,愈来愈高。利用大数据技术和机器学习算法可以提高ESG相关数据的质量和及时性;这将有助于提供更一致的公司披露、透明的研究方法及可靠的评级。“到2025年,数据问题应得以解决。自然语言处理和机器学习等技术方法更有效地筛选出那些只是敷衍应付ESG考虑的公司”贝莱德的Wells先生说道。“我们还预计随着数据变得愈来愈容易获得,客户的最低标准也会不断提高。举例来说,目前筛选出某类型弹药的投资已很常见,而其他有违ESG的投资,例如动力煤等做法亦越见普及。部分投资者可能会想“为什么到此为止”?更进一步后,我们会看到愈来愈多筛选式投资,投资者的门槛也会不断提高。”

“



时至今日把ESG纳入投资流程已不足够。而且还要教育投资者,帮助他们理解我们如何界定并纳入ESG,向他们解释ESG对资产管理公司意味着什么。业界和监管机构应合作教育市场,并向零售投资者传达ESG信息。首先我们需要订立准则,界定ESG的含义,然后在向投资者推出产品之前,将相关准则纳入文件。未来五年需要完成大量这方面的工作。”

余振声先生

董事总经理兼监察部总监(亚洲区,日本除外),霸菱资产管理(亚洲)有限公司

⁹ Gunnar Friede, Timo Busch and Alexander Bassen: ESG与财务业绩:来自2000多项实证研究的汇总证据,2015



寻找最佳投资机会需要有适当的专才、资源和实地经验。自1992年起，我们公司便建立了悠久的ESG投资文化。我们的投资经理，包括很多由实习生开展事业的，从在职培训的第一天开始便全面融入此ESG文化。”

司徒而女士

香港银行业务发展总监
安本标准投资管理(香港)有限公司

虽然我们对ESG数据变得越来越容易取得表示欢迎，但这些数据的公信力和完整性依然是ESG投资是否有效的关键因素。目前，ESG数据仍缺乏准则和监督，不同的数据提供方采用各自的方法，导致同一家公司的评级往往会不同。随着愈来愈多资金坚定地流入可持续投资，香港确实需要由监管机构主导订立整体框架，以维持对第三方所提供ESG数据的最低标准和监督，并改善市场数据的完整性和公信力。

对ESG投资的关注度越高，数据和投资教育便越有需要，资产管理公司也更有需要物色合适的人才主导并支持ESG倡议。为投资、研究和股东关系团队招聘并留住ESG专才是香港这方面发展的关键。然而，问卷受访者预计本地劳动市场将出现ESG技术专才短缺(图10)。值得注意的是市场可能有足够数量的传统ESG专才供应，例如环境工程师，但明显缺乏理解金融与ESG交汇领域，并拥有相关技能的人才。对香港的资产管理公司来说，寻找合适的，对ESG在金融领域的应用掌握相关知识和技能的ESG专才确实是一项重大挑战。

虽然有人才短缺的问题，但不少香港资产管理公司已在组织专门的ESG投资团队。鉴于ESG在区内无可限量的机会和发展趋势，部分受访国际资产管理公司正计划将他们的ESG专才从其他办事处调到香港。另外一些资产管理公司则在重新培训现有人才，而不是从零开始重新组织新团队，或者向新入职员工强调ESG原则和教育。“寻找最佳投资机会需要有适当的专才、资源和实地经验。自1992年起，我们公司便建立了悠久的ESG投资文化。我们的投资经理，包括很多由实习生开展事业的，从在职培训的第一天开始便全面融入此ESG文化。投资经理对各公司研究分析，深入与其持续探讨ESG相关议题，并由超过20人的中央专责ESG专家，以及不同地区超过30人的ESG资产类别分析师团队提供支持。目的是确保ESG考虑因素全面纳入投资流程，并支持我们的所有投资决定”安本标准投资管理(香港)有限公司香港银行业务发展总监司徒而女士说道。

图 10：预计本地劳动市场将出现的最大人才短缺



资料来源：《2025年愿景》毕马威与香港投资基金公会联合问卷调查

^ 新加入 2020 年报告

除了在公司层面提供培训之外，香港应推出行业计划提供将金融与ESG技能和知识结合的有系统的ESG培训和资格认证。欧洲已有这方面的发展，欧洲金融分析师联合会 (EFFAS) 便提供ESG分析师认证计划提供有关有效估值、计量并将ESG事项纳入投资分析的必要培训。

整体而言，ESG投资的发展趋势已是不可逆转，而且相关发展的影响正在香港显现。资产管理公司需要与监管机构合作，为香港订立清晰的ESG准则。与此同时，资产管理公司还应积极制定一致的ESG政策和实务，以满足客户需求，提供更详尽的披露信息。这将有助于提高香港的最低标准，减少业内的“漂绿” (greenwashing) 行为，让投资者更好地识别有较完善ESG实务和政策的资产管理公司。

“ESG不应作为营销噱头来推广，而应正确实施并带来正面的回报，这一点非常重要。全球基金管理行业都需要明白没有妥善履行谨慎职责就贴上ESG标签的责任。这可能影响整个行业的公信力” 汇丰环球投资管理的巴培卓先生说道。“香港具有良好的潜力发展健全的ESG生态，订立清晰的行业准则从众多地区中脱颖而出，向全世界展示香港的与众不同之处。”

“



在宏观环境层面，ESG对资产管理公司及投资者愈来愈重要，未来几年ESG的重要性将会更突出，因为可持续发展也是中国政府的首要任务。我们预计可持续发展将成为今年稍后公布的第十四个五年规划的关注焦点。在基金管理公司层面，公司上下应配合ESG策略。高级管理层应带头倡导公司内部的文化转变，确保投资、研究与合规团队都参与到ESG融合计划。”

吴柏年先生

毕马威中国香港区可持续金融事务主管合伙人





关键点



资产管理公司最低限度应作出气候相关金融风险披露的承诺，并成为UNPRI的签约方。



业界和监管机构应：

- 加快制定适用于香港基金管理行业的ESG准则。监管机构还应与其他主要地区的监管机构合作，在ESG的问题上达成更大程度的协调。
- 确保零售投资者正确认识ESG投资的裨益，消除投资ESG产品代表牺牲投资回报的误解。
- 在香港订立总体框架，维持对第三方所提供ESG数据的最低标准和监督，提高数据在市场的诚信和公信力。
- 参考欧洲金融分析师协会联合会（European Federation of Financial Analysts Societies）的ESG分析师认证计划，制定行业计划，提供有系统地结合财务与ESG技能和知识的ESG培训和资格认证。



改善ESG数据质量有助于提供更一致的公司披露、透明的研究方法及可靠的评级。



资产管理公司应尝试与客户沟通，使他们理解ESG投资偏好，并制定配合实际需要的ESG实务和流程。



除直接的绩效报告外，资产管理公司还应向投资者展示ESG对其投资影响的证明。



增加对ESG人才的投资 — 不论是在机构内部还是外部 — 都是满足这方面需求不断增长的关键。同时，基金管理公司还应确保内部团队配合公司对ESG的观点和策略。

展望未来

到2025年，香港基金管理行业既可能变化不大，也可能与现在截然不同。未来会有不少挑战，包括香港人口快速老龄化、费用压力和复杂的监管环境。鼓励零售投资者以更长线的态度对待其投资也是行业向创造可持续正面财务结果踏出的重要一步。政府、监管机构与业界需要共同努力解决这些问题。

“香港资产管理规模长远增长的关键是把握中国内地的分销业务机会、有效利用科技、ESG、以新客户群为业务拓展目标、解决退休金问题和教育从业人员。跳出年度业务目标的框框，展望五年，甚至更长时间，这些都是行业的大趋势，如果能够有效把握，香港业界将迎来繁荣的未来，”宏利投资管理的李锦荣先生说道。

把握未来机遇，获得潜在收益的关键是基金管理公司招聘及重塑人才库，使人才切合未来需要的能力。我们预期资产管理公司和人才招聘公司的网站将会出现愈来愈多招聘ESG专才、数据科学家及客户体验/用户体验设计师等职位的广告。香港基金管理行业、大学、研究和培训机构之间应加强合作，共同开发ESG及科技相关教育计划和专业资格认证是发展这方面人才库的关键。

香港基金管理行业已具备相当多的条件在2025年及之后取得成功，但问卷和访问受访者明确表示，业内所有持份者都需要更积极地确保香港保持亚洲区主要基金管理中心中的地位。“香港正处于十字路口。如果我们不迅速行动，高瞻远瞩，鼓起勇气承担风险并成为先行者，我们可能落于人后。我们不可能等待一切都做好准备，这一刻永远不会到来。香港基金管理行业需要显示它有能力成为资产管理领域的先行者，而不是跟从者”安联环球投资亚太有限公司的曹伟邦先生说道。

“今后五年对整个行业来说充满挑战。我们需要考虑如何为2025年做好准备，如何使我们的产品更具吸引力、更有效，更以客户为本”汇丰环球投资管理的巴培卓先生说道。“2025年的关键是让我们从世界各地中脱颖而出——为正当的目的利用科技，推动本地人才和市场，并与监管机构合作，推动香港以更全面的方式发展基金管理行业。”

“



2025年的关键是让我们从世界各地中脱颖而出——为正当的目的利用科技，推动本地人才和市场，并与监管机构合作，推动香港以更全面的方式发展基金管理行业。”

巴培卓 (Pedro Bastos) 先生

亚太区行政总裁

汇丰环球投资管理

鸣谢

巴培卓 (Pedro Bastos)

亚太区行政总裁
汇丰环球投资管理

陈雪心

业务拓展董事
富兰克林邓普顿投资 (亚洲) 有限公司

陈宛珊

亚太区监察部总监
法盛投资管理

曹绮琪

行政总裁
施罗德投资管理 (香港) 有限公司

邹建雄

董事总经理
联博香港有限公司

蔡美德

董事总经理
东亚联丰投资管理有限公司

傅伟民

董事总经理及大中华区总裁
晋达资产管理香港有限公司

Thibault Gandol

亚太区策略部总监
法盛投资管理

罗威俊

北亚区法务总监
东方汇理资产管理香港有限公司

李锦荣

亚洲区财富与资产管理零售业务部区域主管
宏利投资管理 (香港) 有限公司

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

雷敏诺

大中华暨东南亚区分销业务总监
霸菱资产管理(亚洲)有限公司

陆剑平

香港业务总监
富达国际

吴家俐

董事总经理
香港及中国基金业务总监
摩根基金(亚洲)有限公司

吴子明

北亚区产品及零售市场部主管
东方汇理资产管理香港有限公司

潘新江

大中华、东南亚及韩国区行政总裁
景顺投资管理有限公司

司徒而

香港银行业务发展总监
安本标准投资管理(香港)有限公司

曾德明

分销业务主管
惠理基金管理公司

曹伟邦

亚太区机构业务总监
安联环球投资亚太有限公司

Steven Wells

亚太区客户产品策略总监
贝莱德

余振声

董事总经理兼监察部总监(亚洲区,日本除外)
霸菱资产管理(亚洲)有限公司

关于毕马威中国



毕马威中国在二十四个城市设有二十六家办事机构，合伙人及员工约12,000名，分布在北京、长沙、成都、重庆、佛山、福州、广州、海口、杭州、济南、南京、宁波、青岛、上海、沈阳、深圳、苏州、天津、武汉、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。

毕马威是一个由专业成员所组成的全球网络。成员所遍布全球147个国家，拥有专业人员超过219,000名，提供审计、税务和咨询等专业服务。毕马威独立成员所全球性组织中的成员与英国私营担保有限公司— 毕马威国际有限公司(“毕马威国际”)相关联。毕马威国际不提供任何客户服务。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。

1992年，毕马威在中国内地成为首家获准中外合作开业的国际会计师事务所。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。

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教育。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。另外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，公会就单位信托、互惠基金、退休基金和其他类似性质的基金的规管代表会员公司。与香港、中国内地和其他主要地区的政府、监管机构及其他持份者沟通，反映业界意见。在所有沟通对话中，投资者的最佳利益是我们关注的焦点，我们的主要目的是制定有效及相称的框架，为投资者提供足够保障。

除了不断改进监管框架，我们的另外一项非常重要的工作是投资者教育。我们向公众解释基金在退休及个人理财等方面所扮演的角色，最终目的是确保投资者作出明智的决策，充分利用基金的优点达成人生不同阶段的目标。

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。



毕马威联系人信息



韦安祖 (Andrew Weir)

全球资产管理主管合伙人
毕马威中国副主席
毕马威香港首席合伙人
毕马威中国
电话:+852 2826 7243
电邮:andrew.weir@kpmg.com



刘麦嘉轩

毕马威香港区管理合伙人
毕马威中国
电话:+852 2826 7165
电邮:ayasha.lau@kpmg.com



廖润邦

亚太区及中国资产管理主管合伙人
香港区金融服务主管合伙人
毕马威中国
电话:+852 2826 7241
电邮:bonn.liu@kpmg.com



徐明慧

香港区证券与资产管理服务主管合伙人
毕马威中国
电话:+852 2978 8128
电邮:vivian.chui@kpmg.com



包迪云 (Darren Bowdern)

另类投资主管合伙人
毕马威中国
电话:+852 2826 7166
电邮:darren.bowdern@kpmg.com



吴柏年

香港可持续金融事务主管合伙人
毕马威中国
电话:+852 3927 5674
电邮:pat.woo@kpmg.com



姚子洋

金融服务业合伙人
毕马威中国
电话:+852 2143 8599
电邮:arion.yiu@kpmg.com



张亦希

金融服务合伙人
毕马威中国
电话:+852 2143 8577
电邮:steve.cheung@kpmg.com



马栋樑 (Neil Macdonald)

财富与资产管理卓越中心主管
毕马威中国
电话:+852 2143 8781
电邮:neil.macdonald@kpmg.com

香港投资基金公会联系人信息

**李锦荣**

香港投资基金公会主席

**陈雪心**

香港投资基金公会副主席

**潘新江**

退休金委员会主席

**曹伟邦**

退休金委员会副主席

**邹建雄**

投资基金委员会主席

**吴家俐**

投资基金委员会副主席

**陈宛珊**

监管事务委员会联席主席

**余振声**

监管事务委员会联席主席

**曾葆泠**

监管事务委员会副主席

香港投资基金公会

电话:(852) 2537 9912

传真:(852) 2877 2368

电邮:hkifa@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.com/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。

© 2020 毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，是与英国私营担保有限公司— 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。在中国香港印刷。

毕马威的名称和标识均属于毕马威国际的注册商标或商标。

刊物编号：HK-FS20-0002c

二零二零年十月印刷