

勤说湾区

第05期
2022年9月

大湾区战略助力金融机构
逆流而上
第04页

保险业务发展三大关键
—以客为本、健康和数字化能力
第06页

数字化转型的关键在于“成为”
数字化，不止于“行动”
第13页

“互通”将助推境内外市场
互联互通
第17页

Deloitte.

MAKING AN
IMPACT THAT
MATTERS
since 1845

目录

前言

对话高管



大湾区战略助力金融机构逆流而上

正如许多金融业领袖常言道，企业必须制定稳健的大湾区业务战略，致力紧贴市场发展趋势，应对新兴的客户需求，积极拥抱创新与科技，方能在发展迅速的大湾区捕捉增长机遇。



保险业务发展三大关键

—以客为本、健康保障和数字化能力

从社会层面上看，大湾区为保险业市场提供了巨大的潜力。面对大湾区人口和GDP的增长势头，如今正是解决保险保障缺口的绝佳时机。

科技



数字化转型的关键在于“成为”数字化，不止于“行动”

传统金融机构在数字化转型的旅途上，需要超越“行动”层面 (Doing)，真正地“成为” (Being) 数字化，所有公司都会建立线上渠道，大部分也拥有APP应用程序，但这样就能够真正地成为数字化吗？

政策



“互换通”将助推境内外市场互联互通

到2023年初，“互换通”这一新机制将赋能全球投资者经由香港参与内地利率衍生品市场，从而进一步加强和深化互联互通。

前言

大湾区战略助力金融机构 逆流而上



徐英伟

德勤中国金融服务业
市场发展主管合伙人
fchui@deloitte.com.hk

2022年第三季度，市场环境仍然低迷，全球通胀问题以及由此引发的利率上涨对企业构成重大挑战。预计在未来几个月利率水平可能保持上行趋势，因此上述不确定性或将继续存在。

此外，新冠疫情也是阻碍许多企业实现业务增长的重要因素。但是面对新冠疫情，香港保险业展现出较强韧性并已显露复苏迹象，发展前景积极向好。

在本期洞察“对话高管”栏目中，我们非常荣幸邀请到友邦香港及澳门首席执行官冯伟昌先生分享他对香港和大湾区保险业发展前景的看法。在接受德勤中国保险业合伙人戴修名的访问时，冯先生对这些地区未来的商业潜力持乐观态度。冯先生认为，大湾区即将迎来的经济社会快速发展将为保险市场带来大量机遇，GDP和人口增长将为解决保险保障缺口提供重要推动力。此外，冯先生指出，随着华南地区向创新中心转型，保险公司应跟随市场发展进一步

扩大服务范围并提升数字化能力。基于冯先生的见解，我们有信心大湾区的强势发展必将惠及香港保险业，并且巩固香港作为亚洲领先保险中心的地位。

数字化转型仍然是金融机构的重点关注领域，德勤也一直在强调数字化转型对金融机构的重要性。在本期洞察中，德勤专家将会提出可行性见解，助力金融机构紧跟市场创新步伐、应对客户期望的变化并在数字化转型竞争中脱颖而出。

今年八月，香港中资银行业协会在德勤香港办公室举办了“银行数字化转型技术实践分享讲座”，多位演讲嘉宾分享了他们在金融服务业数字化转型方面的独到见解和经验，其中涵盖数据和云基础设施以及在元宇宙中促进客户参与度等主要议题。

德勤管理咨询中国合伙人叶子阳在发言中指出，数字化转型不应只是利用线上渠道，如欲实现真正的数字化转型，必须针对企业的所有方面开展变革和创新。目前，许多银行仍在使用成本较高且更换过程较为复杂的历史遗留平台和系统，因此推进现代化变得更加紧迫，银行需要对其运营模式和基础设施进行全面改革以向市场交付真正的创新成果。

华为云亚太区首席技术官吴世伟对此表示赞同，他指出部署适当的数字化基础设施对于实现真正的数字化转型至关重要，因此许多金融机构选择转向混合多云模式。关于讲座的更多信息以及数字化转型的更多见解详见本期洞察。

大湾区的持续发展为金融服务业不断带来新机遇。近期宣布的“互换通”计划是深化中国内地与全球金融市场互联互通系列举措之一。该计划将于2023年初启动，可交易产品初期为利率互换合约，其他品种后续将根据市场情况适时开放。在本期洞察中，德勤金融服务业审计及鉴证合伙人邓萃斌将对该计划及其潜在效益进行分析。

大湾区为金融业提供了实现快速扩张的机会。

正如许多金融业领袖常言道，企业必须制定稳健的大湾区业务战略，致力紧贴市场发展趋势，应对新兴的客户需求，积极拥抱创新与科技，方能在发展迅速的大湾区捕捉增长机遇。



对话高管

保险业务发展三大关键 ——以客为本、健康保障 和数字化能力



冯伟昌
首席执行官
友邦香港及澳门



戴修名
保险业合伙人
德勤中国

作为友邦香港及澳门的首席执行官，冯伟昌主导业务策略，发展友邦保险在香港及澳门的销售，以及为业务持续增长开拓新机遇。

此前冯伟昌为友邦保险泰国首席执行官。在他的领导下，友邦保险泰国大幅扩展了保障产品及其优势并加强了单位连结式 (Unit-linked) 产品业务，同时不断提升代理团队的生产力。公司与盘谷银行的伙伴关系亦进一步加强，银行业务的新业务持续增长，而银行保险销售团队的生产力亦不断提升。此外，冯伟昌曾担任友邦中国广东省分行总经理，任内将友邦中国的代理业务成功转型为全职专业代理模式，带动新业务价值大幅增长，造就友邦中国整体骄人表现。

冯伟昌在人寿保险业拥有超过25年的丰富经验。他曾担任不同范畴的领导要职，成绩斐然。冯伟昌于2013年加入友邦保险集团，担任区域首席营业总监，专责中国、新加坡、印度和斯里兰卡等地市场，在这些地区为落实友邦“最优秀代理”策略担当重要角色。冯伟昌获广州市地方金融工作局嘉许，并于2016年获中山大学岭南学院委任为客座教授。



戴：友邦保险集团是全球最大的人寿保险集团之一，并且是总部设立在香港的上市公司，在香港这个国际金融中心拥有超过90年的历史。您对于保险业在香港的总体发展，以及其对中国内地和其他亚洲市场具有什么样的影响力吗？

冯：保险业在巩固香港作为国际金融中心的地位中发挥了关键作用。由于人们对保障产品的需求日益增长，香港保险业市场大幅扩张。在2017到2021年间，香港毛保费总额已从港币4,890亿元¹升至6,030亿元²，期间年均复合增长率超过5%。此外，截至2021年，已有至少17家³保险公司在香港交易所上市，约占总市值的5%。

香港保险业市场的发展已十分成熟，而中国内地和其他亚洲市场的保险业也展现稳健增长。有研究估计，广东省健康保障缺口高达500亿美元⁴，可见市场对保险潜在需求强大。由于广东省毗邻香港，香港保险业可凭借其扎实的专业经验，为推动邻近地区的行业发展产生积极影响。

香港保险业的主要贡献之一便是技术创新。在香港保险业监管局（“香港保监局”）的倡导下，保险科技（InsurTech）在香港得到了大力推广，以提高保险业务的运营效率。例如，通过大数据处理，保险公司能够批量分析和管理客户动态，及制定定制化的投保方案，改善客户体验，为本地和区内投保人提供更优质的保险产品。

此外，区域业务合作可提升跨区客户体验。例如，与银行之间的合作可扩大分销网络，从而扩大客户范围。友邦保险与东亚银行建立了为期15年的独家银保战略伙伴协议，以提升友邦保险在大湾区的竞争优势。此举不仅能够同时提升双方的品牌影响力，还能在将来为客户提供更多不同种类的保险产品，让客户根据自身保障需要、风险承担能力和财务目标选择合适的保险产品。

1. 《保险业监管局公布2017年香港保险业务统计数字》，保险业监管局（2018年9月28日）

2. 《保险业监管局公布2021年香港保险业临时统计数字》，保险业监管局（2022年3月11日）

3. 《关注保险业增长机会》，香港特别行政区政府（2022年4月27日）

4. 《友邦香港荣获首届“大湾区企业同创大奖” 凭借丰富经验及独特优势 推动区内保险业发展》，友邦保险集团（2021年10月25日）

戴：面对新冠疫情带来的挑战，香港保险业展现出强大韧性和快速恢复能力。根据香港保监局的数据显示，香港保险业2022年第一季度的毛保费总额达港币1,582亿元，同比增长0.5%。

在疫情影响下，您认为保险行业如何适应“新常态”？香港保险业具有哪些特质，有助克服疫情期间的挑战和困难？

冯：疫情无疑给各行各业都带来了极大的影响。为了应对营商环境的改变，香港保险业重塑了运营模式，通过数字化和产品创新适应“新常态”。

疫情发展加快数字化转型，从而提升疫情期间的用户体验。尽管社交距离措施为传统保险渠道与客户互动的方式带来了挑战，但也进一步带动了客户对数字产品的需求和服务。为保持竞争力并维持客户关系，现今保险公司一般都致力提升数字化服务水平，以提高

客户在整个保险购买和服务过程中的参与度，如以区块链技术支持的数据传递，以及手机应用程序和网站之间的无缝整合。

除了分销渠道的变化外，全面健康服务的需求也有所增加，这对香港保险业在疫情期间的快速恢复能力也至为关键。新冠疫情普遍提高了大众的健康意识。鉴于市场对医疗保障的需求不断上升，本地保险公司积极扩大医疗保险产品的服务范围，包括诊断津贴、线上医疗咨询服务、住院保险的特殊理赔安排等，多方面满足了客户的需求。

除了为应对“新常态”而采用的实用解决方案外，保险业的韧性还是主要取决于香港保险公司独有的特质。

香港保险公司的主要特质是企业敏捷性。凭借丰富的经验，香港保险公司大多能够迅速应对市场变化。例如，友邦保险致力于与不同数字平台公司合作，以此作为重要

商业战略，积极扩大客户的接触点，并与数字平台建立伙伴关系，将保障产品融入客户的日常生活，提升客户体验，帮助大众实现对“健康长久好生活”的追求。

香港保险公司的另一关键特质是以客为本的承诺。由于市场对健康相关产品的需求庞大，香港保险公司大多都专注于在产品中加入增值元素，以改善其投保方案设计。同样，友邦保险不局限于理赔支付这种传统保险的服务规范，而是积极为客户提供全方位的解决方案，例子包括遥距视像医疗服务（由独立第三方公司于香港提供服务）和本地及海外的出院免结账服务。全面的保险产品可在投保人面临困境时提供优质解决方案。



戴：大湾区人口超过8,600万，GDP总量达人民币12.6万亿元，这为保险公司带来了诸多机会。您对大湾区的短期和长期整体发展有何看法？对保险公司而言，有哪些不容错过的机会？

冯：作为国家发展战略蓝图中重要的一环，市场普遍预计，随着人才、物资和资本的涌入，大湾区的经济将会快速发展，并吸引香港老年人和年轻人北上养老和就业，从而进一步促进大湾区社会经济的长远发展。

鉴于大湾区规划将创造有利的营商环境，这必会带来大量商业发展机遇，也是香港保险业不容错过的机会。

从社会层面上看，大湾区为保险业市场提供了巨大的潜力。面对大湾区人口和GDP的增长势头，如今正是解决保险保障缺口的绝佳时机。

以广东省为例，作为国家重点发展省市，广东在2019年健康保障缺口据估计为500亿美元。⁴此外，同年寿险和财险也存在类似缺口，其在大湾区内地城市的渗透率仅为6%，而在香港地区的渗透率则为18%。⁴这些数据表明市场对保险产品的需求庞大，将为保险业带来巨大机遇。

特别是在开拓大湾区市场方面，香港保险公司处于有利的地理位置，且具备竞争优势。原因在于，该地区客户普遍对香港的保障型产品存有兴趣。友邦保险最近的一项调研

显示，超过半数的内地访客（包括大湾区居民）表示在通关政策放开后将赴港澳。此外，该项调研还发现，受访者对赴港澳购买保险产品感兴趣的原因在于其产品的多样性（医疗、危疾以及多元货币选择的产品）、可靠性和回报率。⁵

随着内地城市和港澳之间深化合作，用于人员流动和货物流通的交通运输网络的效率日益提高，这无疑将为香港地区的保险公司带来更多商业机会。



5. 《友邦保险中国内地访客报告》，YouGov (2022年6月)

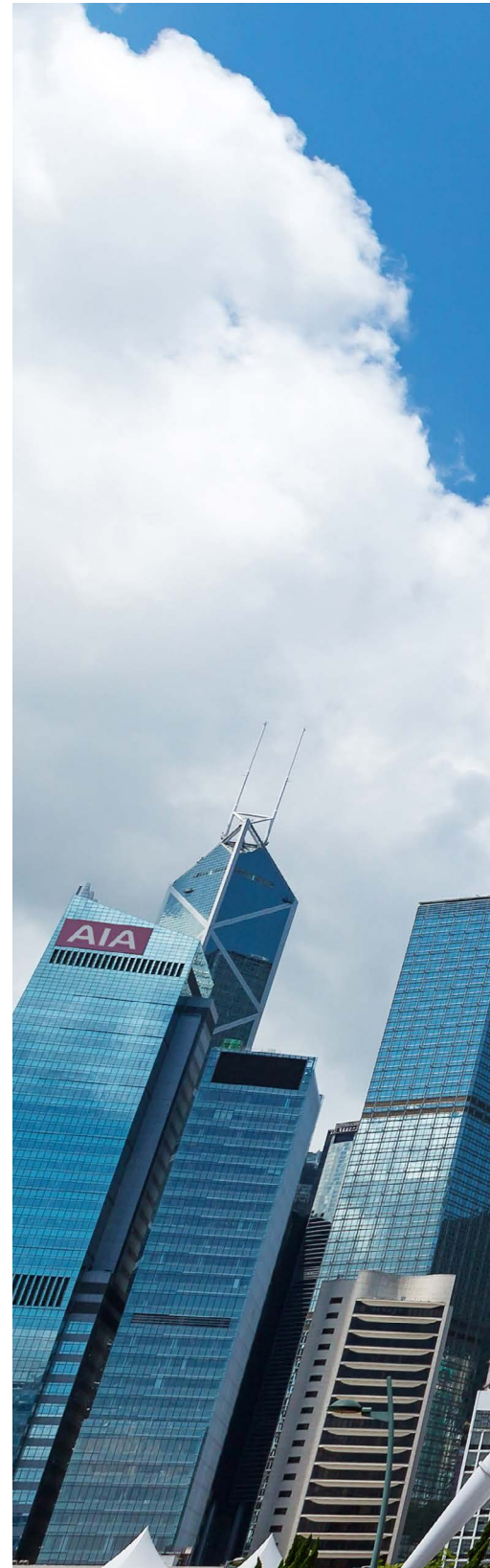
戴：友邦保险是亚洲领先的人寿保险公司并积极布局大湾区，在您看来，保险公司在大湾区市场取得成功的关键因素是什么？

冯：粤港澳大湾区的发展目标旨在将华南地区打造成世界级创新中心。为把握市场机遇，保险公司应从以下三方面展开努力：

坚守以客为本的承诺，这是进入大湾区市场的关键。尽管香港地区和中国内地拥有诸多相同的文化背景，但其市场需求和客户喜好仍存在差异。有研究显示，医疗保障、疾病治疗和康复服务是内地客户的首选。特别是大湾区客户中的富裕群体，他们对具有跨境和海外转诊医疗等增值服务的产品更感兴趣。⁶因此，在取得政府和相关部门的批准以进入大湾区市场前，保险公司需进行全面的市场研究和客户分析。

扩大与健康相关的服务范围，是在大湾区市场取得成功的另一关键因素。从营销角度来看，在产品中提供增值服务可提高客户忠诚度。例如，为满足客户对健康保障产品日益增长的需求，友邦保险致力发展涵盖预防、保健、诊断、治疗、康复服务的综合服务产品，涵盖一应俱全的服务包括第三方专家建议、个性化治疗和康复计划等。我们相信这定在市场上脱颖而出，让保险服务不再局限于理赔。

最后，**数字化服务能力**也是在大湾区市场发展所需具备的基本要求。随着技术应用日益普及，数字化服务能够提高运营效率和客户满意度。同样，友邦保险强调科技化、数字化和数据分析化（TDA战略）的重要性，加快提高生产力和效率，抓住增长机会。例如，强大的数字化工具将提高集团在价值链各环节的代理生产力和专业性。我们相信，数字化服务将能改善业务成果，包括提高续保率和财务业绩。



6. 《中国大湾区健康和医疗保险调研》（仅英文），Swiss Re Institute（2021年9月）



关于友邦香港及澳门

友邦保险于1931年开始经营香港的业务。友邦香港及澳门至今拥有近19,000名财务策划顾问¹，以及独立理财顾问、经纪和广泛的银行保险网络，为超过340万客户²提供专业服务和不同类型的产品，包括个人寿险、团体寿险、意外险、医疗险、退休金计划、个人财务保险及设有多款投资选择的投资连系寿险计划，同时亦专注为高端客户特有的财务需要设计卓越的产品方案。

1. 截至2021年12月31日

2. 包括友邦香港及澳门的个人寿险、团体保险及退休金客户(截至2021年12月31日)

INspire HK

躍動香港

创新连城 睿启未来

数字化转型

应对万变时代，唯有推陈出新。
我们通过结合数据、科技、战略与创意的专业能力，
致力提升人性化体验。



科技

数字化转型的关键 在于“成为”数字化， 不止于“行动”



叶子阳

合伙人

德勤管理咨询中国

sunip@deloitte.com.hk

银行业普遍都已将数字化转型视为其首要任务，为保持行业领先地位，银行须将创新作为其品牌基因的核心力量，否则即便是昔日家喻户晓的大品牌也在劫难逃，丧失市场主导地位。

如今，数字化对行业的颠覆速度已超出人们的想象，Web3.0和元宇宙也许会彻底改变我们看待世界和与之互动的方式。然而，为免让此类创新沦为一种噱头，而是真正地实现数字化转型，企业对数字化的真正意义重新定义。

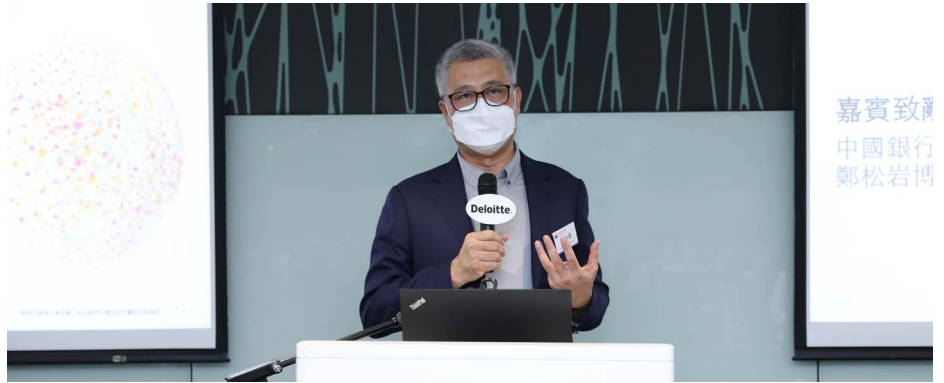
在此背景下，香港中资银行业协会在今年八月主办了“银行数字化转型技术实践分享讲座”，此次活动在德勤香港办公室举行，吸引了逾40名专注于数字化战略、信息技术、金融科技、创新和业务发展的银行业高管出席。



从左至右：

华为香港企业业务部总经理 季翔、德勤中国金融服务业市场发展主管合伙人 徐英伟、中国银行（香港）有限公司首席信息官 郑松岩博士、香港中资银行业协会副总裁 黄劲生、德勤管理咨询中国合伙人叶子阳、华为云亚太区首席技术官 吴世伟

中国银行（香港）有限公司首席信息官郑松岩博士担任活动演讲嘉宾，分享其在数字化转型方面的独到见解和经验。随后两位发言嘉宾德勤管理咨询中国合伙人叶子阳先生和华为云亚太区首席技术官吴世伟先生，也分别同与会者深入分享了他们在核心银行数字化转型、数据和云基础设施方面的实践经验，以及在元宇宙打造端到端的客户体验以促进客户参与度。



中国银行（香港）有限公司首席信息官 郑松岩博士致辞



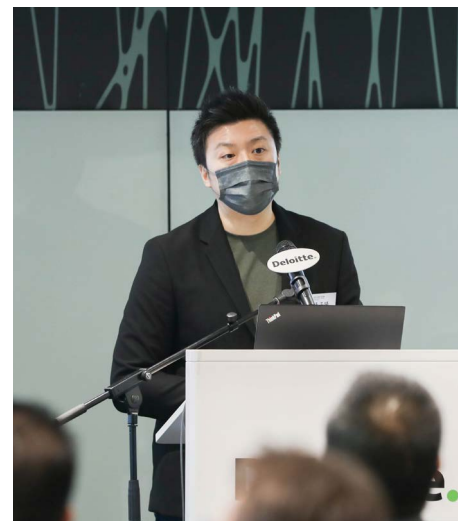
分享讲座现场

“成为”（Being）数字化与数字化的“行动”（Doing）

传统金融机构在数字化转型的旅途上，需要超越“行动”层面（Doing），真正地“成为”（Being）数字化。所有公司都会建立线上渠道，大部分也拥有APP应用程序，但这样就能够真正地成为数字化吗？

银行若想取得成功，就必须接受对其技术交付、客户服务、甚至商业模式进行变革，以实现真正的数字化转型。数字化转型之旅必须全面开展——企业行为模式、运营模式和组织模式都将在最终转型结果中发挥关键作用。

为了将渠道和接触点、数据洞察、个性化、生态系统合作伙伴、创新金融产品和服务等有机结合，形成全新的客户主张，公司需从其他行业汲取灵感，培养勇于尝试、“快速失败，更快学习”的心态，并将技术作为战略推动因素，而不仅仅是一项投资。



释放核心系统敏捷性

如今，很多银行仍在沿用历史遗留的系统平台和应用程序，要更改这些系统并不容易，直接替换不但存在一定的风险，也未必能符合经济效益的考量。目前，大多数银行意识到尽管推出了数字化产品，却只是流于表面形式。银行需解决业务实质性需求，即对核心系统平台进行现代化改造，重构运营模式，改造基础设施，真正将创新产品推向市场。

其中一个可行的解决方案，便是通过采用微服务（micro-services）改造核心系统平台，借此逐步添加或重构与历史遗留系统相关的功能，将这些更新与新的业务用例联系起来，这样做能够最大程度降低运营风险，并且能够让技术转型的业务案例更清晰合理。此外，采用微服务也有助于更好地调整和支持敏捷交付流程、DevOps自动化和更现代的团队结构（如端到端“产品”团队），并让创新不仅是停留在客户体验层面。

重塑客户旅程

通过全面推进数字化转型，以及积极采用各种新兴的创新技术（如Web3.0和元宇宙），银行能够突破传统互动模式，实现真正意义上的客户旅程重塑。

虽然对元宇宙和Web3.0的定义仍在不断演变，但是基础已经建立，目前一些核心领域已被用于革新客户体验。元宇宙是银行利用虚拟经济和混合现实吸引客户的一种新模式，具有去中心化的开放平台和永恒世界，

能够实现沉浸式体验、无缝的生态圈协作、全新的社交和商业互动，以及独特的超个性化营销等。

虽然，大家目前都不知道元宇宙的“杀手级APP”将会是什么，但是与大多数的创新产品一样，取得成功的关键，在于保持敏捷性、不断测试与学习，并根据市场主张进行调整，面对生态圈协作应持开放态度。

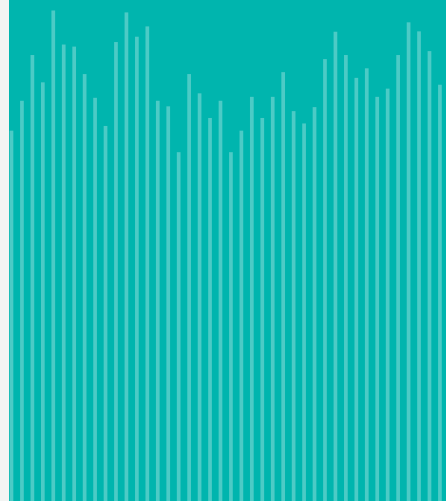
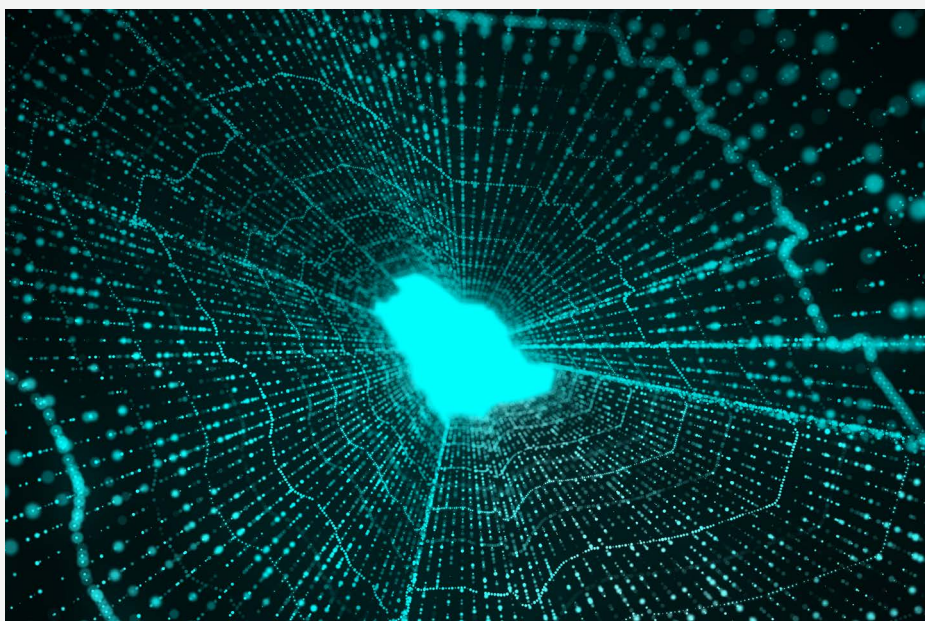
案例研究

某香港强积金受托机构近期推出了一款加入元宇宙元素的全新手机应用程序，旨在为会员带来耳目一新的用户参与体验。

除账户管理和金融产品信息外，此款应用程序还设置了永恒世界，商家可在该永恒世界中开设虚拟“快闪店”，提供专属优惠和体验，会员可通过参与游戏赚取积分来购买虚拟资产或兑换现实世界的优惠等。

日后，在升级应用程序版本时，可进一步加深虚拟世界与现实世界的融合，创建社交团体，或添加其他游戏化元素。除了这些功能本身，快速发布新版本让开发者有足够的时间进行测试，以及了解用户的真实使用感受，并根据反馈迭代新功能将变得至关重要。

鉴于此，德勤协助该受托机构从零开始，在六个月的时间内成功打造并推出了这款全新的应用程序，并根据市场的反馈和数据持续推出新功能。



绿色云计算，让金融更智能

“适用的数字基础设施是金融数字化转型旅程的关键因素之一，而创新正推动数字基础设施的演进。如今，越来越多的金融机构正演进为混合多云模式，利用最佳能力降低服务锁定风险。”

—— 华为云亚太区首席技术官吴世伟

混合多云演进的益处显而易见——银行将更具敏捷性，能够在任何指定时间根据业务需求和预算、法规遵从性和安全性要求，以及可能最重要的业务连续性管理进行调整。

云原生核心银行解决方案在诸如数据存储效率、数据保护安全性、卓越的联接性，以及稳固的关键基础设施以确保交易可用性等方面具有优势。

此外，通过采用云基础设施，金融机构实现了巨大的环境效益，为绿色经济做出贡献，这也是大湾区发展的重点。

吴世伟表示，每个云基础设施平均节省54%的电力消耗，提高了网络能效。绿色建筑、绿色能源和绿色操作也有助于提高电源使用效率，而云数据中心也比传统的自建解决方案更加节能。



结论

虽然许多金融机构对粤港澳大湾区的巨大机遇和市场潜力跃跃欲试，但要在包含三个不同辖区且法规要求复杂的大湾区发展并非易事。只有拥抱人本体验（不仅是客户体验）、生态系统合作和创新（包括元宇宙）的金融机构，才能实现其在大湾区发展的长期战略，成为数字时代下大湾区商业企业的最终赢家。

各家银行应迅速行动，在符合政策要求的前提下将数字化创新融入业务基因，从而在大湾区发展中立足未来发展。数字化转型作为一款应用程序或在线营销工具的概念已经过时。对于所有机构而言，必须采取“成为数字化”的战略，才能提高其数字化能力，优化数字基础设施，共创更智能、更绿色的金融环境。

政策

“互换通”将助推 境内外市场互联互通



邓萃斌

金融服务业审计及鉴证合伙人
德勤中国
ivantang@deloitte.com.hk

“互换通”是香港与内地拟于2022年底至2023年初启动的一项银行间利率互换市场互联互通计划，也是深化内地与全球金融市场互联互通的最新举措。

自“深港通”和“债券通”先后在2016年和2017年启动以来，“跨境理财通”和“ETF通”也相继问世，这为中国乃至全球的个人投资者、机构投资者和金融机构带来巨大机遇。

到2023年初，“互换通”这一新机制将赋能全球投资者经由香港参与内地利率衍生品市场，从而进一步加强和深化互联互通。

这也将为境外基金在中国的债券投资提供新的风险管理工具，使其能够更好地管理在岸利率风险。

中国的经济增速在今年放缓至3.3%，而在基础设施投资等政府财政刺激措施的推动下，2023年有望反弹至4.6%。¹ 数据显示，全球投资者人民币利率互换持有量在过去三年持续上升，继2019-2020连续两年实现每年超过10%的增速后，2021年全球投资者人民币利率互换持有量更增至约5万亿美元。² 与此同时，国际投行普遍认为内地衍生产品市场的增长有信心，并且对“互换通”表示乐观，势将有助进一步推动相关市场增长。

1. “经济持续受挫，国际货币基金组织下调亚太区GDP增长预测”，Bloomberg (2022年7月29日)

2. 2021年 CCP 交易量与市场份额 (以IRD计)，Clarus Financial Technology (2022年1月)



对于投资内地固定收益证券更加有利

“互换通”将促进香港及内地衍生品市场的发展，并巩固香港作为风险管理中心的地位。

在“互换通”与“债券通”相辅相成之下，将可帮助固定收益投资者管理利率波动风险。

同样，寻求在开展人民币利率互换交易的投资者也可以借助“互换通”管理人民币利率风险。

目前，在岸交易由上海清算所清算，投资者使用的是由中国银行间市场交易商协会制定的互换协议。“互换通”推出后将更有利于境外投资者，即使他们未必对中国法律框架了如指掌，也能够依据他们较为熟悉的《国际掉期与衍生工具协会主协议》，通过香港联交所的场外结算公司进行交易，从而减少法律障碍。

在离岸市场，离岸人民币³利率互换交易通常通过伦敦清算所进行清算。离岸市场流动性的下降可能导致套期保值及融资成本的上升。此外，此类交易以美元结算，这增加了人民币兑美元汇率变动相关的外汇风险，若“互换通”以人民币结算，则有助减低此类外汇风险。

作为对现有“债券通”计划的补充，“互换通”也支持在利率互换交易中将在岸债券用作抵押品。我们预计，未来其他类型的风险管理产品（如外汇产品）的推出和纳入将与“债券通”和“股票通”一同，进一步深化互联互通、促进投资便利化。

其他产品将被纳入“互换通”交易标的

2022年7月4日，中国人民银行、香港证券及期货事务监察委员会、香港金融管理局发布了关于“互换通”业务的联合公告。“互换通”将于正式启动初期，首先开通北向交易，更多细节将在未来几个月内公布。

“互换通”启动后，预计会有更多的风险管理产品被纳入为交易标的，我们热切期盼探索“互换通”业务进一步拓展所带来的更多裨益。

3. 离岸人民币指在中国大陆以外进行交易的人民币；在岸人民币指在中国大陆内进行交易的人民币

联系人

吴卫军

德勤中国副主席
金融服务业主管合伙人
davidwjwu@deloitte.com.cn

徐英伟

德勤中国金融服务业
市场发展主管合伙人
fchui@deloitte.com.hk

洪锐明

德勤中国金融服务业
华南区(中国大陆)主管合伙人
rhong@deloitte.com.cn

沈小红

德勤中国金融服务业研究中心
主管合伙人
charshen@deloitte.com.cn

欧振兴

德勤中国华南区
主管合伙人
edwau@deloitte.com.hk

郑伟杰

德勤中国澳门办公室
主管合伙人
sidcheng@deloitte.com.mo

吕志宏

德勤中国政府事务组
华南区主管合伙人
rolui@deloitte.com.hk

袁丰

德勤中国战略客户中心
华南区(中国大陆)主管合伙人
geyuan@deloitte.com.cn



关于德勤

德勤中国是一家立足本土、连接全球的综合性专业服务机构，由德勤中国的合伙人共同拥有，始终服务于中国改革开放和经济建设的前沿。我们的办公室遍布中国30个城市，现有超过2万名专业人士，向客户提供审计及鉴证、管理咨询、财务咨询、风险咨询、税务与商务咨询等全球领先的一站式专业服务。

我们诚信为本，坚守质量，勇于创新，以卓越的专业能力、丰富的行业洞察和智慧的技术解决方案，助力各行各业的客户与合作伙伴把握机遇，应对挑战，实现世界一流的高质量发展目标。

德勤品牌始于1845年，其中文名称“德勤”于1978年起用，寓意“敬德修业，业精于勤”。德勤专业网络的成员机构遍布150多个国家或地区，以“因我不同，成就不凡”为宗旨，为资本市场增强公众信任，为客户转型升级赋能，为更繁荣的经济、更公平的社会和可持续的世界而开拓前行。

Deloitte (“德勤”) 泛指一家或多家德勤有限公司，以及其全球成员所网络和它们的关联机构(统称为“德勤组织”)。德勤有限公司(又称“德勤全球”)及其每一家成员所和它们的关联机构均为具有独立法律地位的法律实体，相互之间不因第三方而承担任何责任或约束对方。德勤有限公司及其每一家成员所和它们的关联机构仅对自身行为承担责任，而对相互的行为不承担任何法律责任。德勤有限公司并不向客户提供服务。

德勤亚太有限公司(即一家担保有限公司)是德勤有限公司的成员所。德勤亚太有限公司的每一家成员及其关联机构均为具有独立法律地位的法律实体，在亚太地区超过100座城市提供专业服务。

请参阅<http://www.deloitte.com/cn/about>了解更多信息。

本通讯中所含内容乃一般性信息，任何德勤有限公司、其全球成员所网络或它们的关联机构(统称为“德勤组织”)并不因此构成提供任何专业建议或服务。在作出任何可能影响您的财务或业务的决策或采取任何相关行动前，您应咨询合格的专业顾问。

我们并未对本通讯所含信息的准确性或完整性作出任何(明示或暗示)陈述、保证或承诺。任何德勤有限公司、其成员所、关联机构、员工或代理方均不对任何方因使用本通讯而直接或间接导致的任何损失或损害承担责任。德勤有限公司及其每一家成员所和它们的关联机构均为具有独立法律地位的法律实体。

© 2022。欲了解更多信息，请联系德勤中国。

Designed by CoRe Creative Services. RITM1130681



这是环保纸印刷品