

降门槛、提额度、再“扩容”!

大湾区“跨境理财通”2.0 正式落地

羊城晚报记者 黄颖琳 戴曼曼 实习生 徐安实

公开征求意见近两个月后，粤港澳大湾区“跨境理财通”2.0正式落地。

近日，中国人民银行广东省分行、中国人民银行深圳市分行、国家金融监督管理总局广东监管局、国家金融监督管理总局深圳监管局、中国证券监督管理委员会广东监管局和中国证券监督管理委员会深圳监管局联合发布新修订的《粤港澳大湾区“跨境理财通”业务试点实施细则》(以下简称《实施细则》)。

据悉，“跨境理财通”试点于2021年9月正式落地，首次打通了境内外银行理财产品市场。具体而言，即在粤港澳大湾区的内地和港澳投资者，可以通过区内银行体系建立的闭环式资金管道，跨境投资对方银行等金融机构销售的合格投资产品或理财产品。

过去两年多来，粤港澳三地投资者广泛参与“跨境理财通”，市场关注度颇高的同时，投资者对扩大参与试点机构范围、产品范围和额度等需求也愈加强烈。记者了解到，为了顺应各方诉求，相较于“跨境理财通”1.0版本，此次2.0版本迎来了四大优化升级。

一是优化投资者准入条件。调整“南向通”业务的内地投资者参与条件，新增内地投资者“近3年本人年均收入不低于40万元”的可选条件，支持更多大湾区居民参与试点。

二是适当提高个人投资者额度。将个人投资者额度从100万元人民币提高到300万元人民币。

三是拓宽业务试点范围。增加证券公司参与试点，同时将内地销售银行的人民币存款产品纳入“北向通”合格产品范围，公募基金投资范围由“R1至R3”扩

大为“R1至R4”风险等级(不含商品期货基金)，更好满足大湾区居民多样化投资需求。

四是进一步优化宣传销售安排。细化明确境内销售机构、境内合作机构展业行为规范，引导金融机构为大湾区居民提供优质服务。

“《实施细则》修订后，粤港澳大湾区居民参与‘跨境理财通’业务试点将更加便利，参与渠道更加多元，可购买的理财产品更加丰富。”人民银行广东省分行相关负责人表示，“跨境理财通”业务试点优化将进一步提升大湾区居民资产配置的吸引力，更好地满足大湾区居民跨境投资和跨境理财需求，有效促进大湾区民生融合，推动大湾区建设高质量发展。

在1月25日召开的2023年广东省金融运行形势新闻发布会上，人民银行广东省分行相关负责人透露，截至2023年年末，粤港澳大湾区三地共67家银行、6.92万名投资者参与“跨境理财通”试点，累计办理相关资金汇划128.1亿元。下一步，将继续指导试点机构落实业务优化措施，支持更多合格资格的银行及证券公司参与试点。

跨境理财通2.0靴子正式落地，有关金融机构也对“跨境理财通”业务试点优化作出积极响应。恒生银行方面就向羊城晚报记者透露，恒生银行“南向通”客户提供的理财产品将增加至超过220种，涵盖不同资产及市场之基金、债券、人民币、港元及外币存款等产品以供选择，当中包括最新获纳入合格产品类别的香港证监会认可并投资大中华区的基金，进一步满足大湾区个人投资者便捷地投资于本地及海外资产的需求。

钱道



图/视觉中国

开业火爆堪比春运?

开市客的赚钱密码 就在财报里

羊城晚报记者 王丹阳

开的大型仓储式超市开市客(Costco)华南首店上。

早在开业之前，售价199元/年的会员卡，开市客深圳店就已开出超13万张会员卡，其中约10%为香港人办卡。截至开业当天，会员卡数量超14万人，居全球第一，仅会员卡收入就达2800万元；并刷新了中国开市客开业当日销售额数据，居全国第一。

一开业就火爆的线下实体店有何吸引消费者买买买的“流量密码”?作为全球第一大会员制连锁仓储式零售商，有何别人“抄不会”的秘笈?

“以为人从众排队是去抢免费试吃、领免费鸡蛋羊毛，其实排队是去抢爱马仕十几万元的手袋和2万多元一箱的茅台，贡献钞票……”

“以为只有有限的爱马仕和不限购的油盐酱醋等日常用品，没想到金条、名表、钻石都摆在超市货架上，25万元的欧米伽手表、最贵的一颗3克拉18K白金钻戒标价只差一毛钱就整整一百万元……”

1月中旬，在粤港澳大湾区，开业一周以来堪比春运的“泼天富贵”落在于深圳新

怎样盈利?

会员费占利润超七成

为何低价?

性价比爆品意在引流

买买买

深圳店开业销售跑赢长三角

120美元年费的高级会员。在中国则分为金星用户会员费为299元/年，开业特价则在199元/年。

数据显示，开市客深圳店在1月12日开业首日有14万人开卡，相当于会费就收入了2800万元。这样“开门红”的开卡数据，居全球第一。

目前，开市客Costco在国内正式营业共有6家店。除华南首店，还有上海、宁波、苏州、杭州等分店。其他分店开业时，也出现了现象级的办卡热潮和消费热。

2023年，开市客杭州店也在开业前就已有6万人办理了会员，按199元计算，相当于赚了1194万元。

实际上，会员制模式在国内并不陌生。1996年，全球第一大零售商沃尔玛旗下的山姆进入了中国，在深圳福田香蜜湖开启了国内第一家门店，带来了会员购物模式：会员需支付会费才能进

入超市购物。这种当时“新鲜”模式有助于筛选出特定消费群体，提前锁定收益，同时也靠消费者的口碑，节省广告投入。近年来，盒马X会员店等本土玩家加速崛起。

但对沃尔玛年轻20岁、比盒马在商超赛道沉淀更久的开市客来说，它正是仓储超市会员制的“鼻祖”，早在1976年就开设了全球第一家采取会员制的仓储批发，探索“不靠商品，靠会员”的商业模式。

财报数据显示，开市客2023财年总利润为62.9亿美元，其中7成多来自会员费，也就是约45.8亿美元与产品销售无关，而是来自顾客为了要进入开市客消费而每年支付的会员费。在美国会员续费率达到92.7%，全球会员续费率超过90%。

平，相比之下山姆数量分别为5500个。

财报显示，2023财年开市客单个SKU销售额高达5943万美元，单品大规模采购提升公司对上游的议价权，为消费者争取更低价。同时，开市客严格控制商品销售毛利率，常年稳定在10%-12%之间，且从自有物业、简化装修、选址郊区等降本，费用率持续保持在10%以下，在低毛利率的情况下，净利率为2.6%，与行业整体持平。

此外，开市客的低价原因之一，还在于自有品牌科克兰(Kirkland Signature)销售占比不断提升。经过近30年的发展，品牌溢价低的科克兰涵盖衣物、宠物食品用品等14类产品，成为帮助开市客为客户提供低价的主力军。

在2021财年，科克兰销售额达到590亿美元，占公司总收入的31%。相比可口可乐年销售387亿美元，是当时全球销售额最高的单一品牌。

小米的雷军就曾分享过10多年前“被低价震撼”的感受，并开

人超过30亿元。

同时，自2019年在上海开出首店后，开市客在国内的续卡率虽然远低于其全球平均续卡率90%，但这似乎并不影响其对中国市场的信心。

此前，开市客亚洲区总裁张嗣汉就曾表示，未来，开市客将持续深耕中国市场。南京店将于2024年5月亮相，到2024年上半年在中国大陆至少拥有7家门店。

财报显示，2014-2023财年，其海外门店数量复合增长率为5.5%，而美国本土复合增长率为2.6%，2023财年海外市场总营收为656.6亿美元，占公司总营收的27%，其他国际地区(不包含加拿大)总营收为326.04亿美元，

始研究其商业模式，于是，小米开始学习起“极致性价比”。根据公开资料，除了雷军，在开市客经营模式的单程车程在30分钟以上。在经历过长距离奔波后，消费者为了时间成本和会员费能物超所值，会愿意多消费。

高效也是开市客能低价引流的原因之一。根据财报，开市客在收入规模、坪效、人效以及存货周转率均稳居全球仓储零售行业第一。其中2021-2023财年，开市客在仓储零售细分行业占率均超过70%。在2023财年，开市客营收为2422.9亿美元，归母净利润分别为62.92亿美元，坪效为20152美元/平方米，人效为每人每年76.67万美元，存货周转率为12.3次/年，居行业第一。

爆品引流也为开市客精准筛选了消费人群。根据摩根大通的数据，在美国开市客顾客的年收入通常超过10万美元。

此外，有调研显示，开市客顾客的单程车程在30分钟以上。在经历过长距离奔波后，消费者为了时间成本和会员费能物超所值，会愿意多消费。

国际地区门店数量及收入增速均超过北美。

此外，值得关注的是，去年在长三角门店，开市客已“试水”电商，通过京东配送。而早在2014年，开市客曾入驻天猫国际，不需要付费会员，自有品牌就在当年的双十一拿下多个品类的销售额第一。

2024财年第一财季财报显示，开市客当季电商销售额增长6.3%，其应用程序在本季度下载次数达275万次，累积拥有3050万用户，同比增长10%。

开市客首席财务官Richard Galanti表示，电子商务有“很大的优势”，团队正在实施一项为期两年的计划，以进一步扩大在线业务。

再落一子，蛇口国泰航空贵宾室启幕

国泰航空“深耕大湾区”动作频频

文/李志文 图/受访者提供



拥有270度海景观景台! 旅客可享多样精致服务

蛇口国泰航空贵宾室位于深圳蛇口邮轮母港最南端的突堤上，面积达450平方米，造型宛如一艘巨轮直插入海。据了解，世界上绝大多数航司的贵宾室都设在机场内部，而国泰航空在深圳蛇口邮轮母港引入屡获殊荣的贵宾室，创新性地将高端航司服务前置至港口，使大湾区旅客在深圳蛇口码头就能沉浸式享受与香港机场贵宾室同等的优质服务。

作为国泰首个设在码头的贵宾室，蛇口国泰航空贵宾室到底长什么样?有何亮点?据悉，蛇口国泰贵宾室在设计上沿袭了国泰航空全球贵宾室风格，在室内设计、装潢艺术、空间氛围上均能让旅客感受到家的温馨：大地色调、樱桃木材质，国泰招牌翡翠绿色的瓷砖等设计巧思，搭配模拟自然光的天窗和气质优雅的弧形窗，彰显贵宾室的奢感美学。贵宾室内部装饰不仅融合了国泰经典设计元素，还引入创新的艺术以作点缀。旅客可以欣赏到香港摄影师William Furniss的摄影作品，其镜头下的波光粼粼与缤纷都市灯火交相辉映；贵宾室还把剩余的座椅垫升级改造成描绘香港维多利亚港及南中国海的装饰挂毯。

此外，蛇口国泰贵宾室拥有270度海景的观景台，旅客可在此隔海远眺香港和深圳湾，壮阔海景与城市天际线一览无遗。贵宾室内设有长廊休息区与私密休息空间，提供舒适座椅和“Solo”多功能躺椅，满足不同旅客的需求。而最受“老饕”旅客青睐的，莫过于结合地方和国际风味的精致饮食。贵宾室的尝味坊为旅客提供富有地方风味的

室内装修装饰如家般温馨、室外观景台可270度远眺海景、中外各式美食全天随时享用……这描述的不是某个海边度假区酒店，也不是某艘五星豪华邮轮，而是蛇口国泰航空贵宾室。1月18日，蛇口国泰航空贵宾室正式开幕。这家设在蛇口邮轮母港的贵宾室，使旅客在深圳蛇口码头就可以沉浸式享受到与香港机场国泰贵宾室同等的优质服务，是国泰航空持续完善多式联运布局、进一步深耕内地市场的又一次生动实践，传递出国泰航空坚持内地发展战略、深耕大湾区的决心。



中式点心及迎合国际口味的冷热美食和饮料，如猪肉包、中式甜点、糕饼、烤意式三明治等，餐单覆盖早餐到全日餐，旅客可以在启程前品尝享用。

据介绍，国泰银卡会员及以上级别、头等舱、商务舱的乘客，以及乘坐国泰航空并拥有寰宇一家绿宝石、蓝宝石会籍的旅客，均可以享受蛇口国泰贵宾室的权益。

一站式办理值机手续，旅客出行更便利

蛇口邮轮母港是国内首个开通跨境渡轮服务的港口，也是首个开通跨境值机服务的港口。迄今为止，深圳蛇口-香港国际机场航线已服务旅客超1157万人次，在区域发展中承担着重要作用，而这便是国泰航空选择在蛇口邮轮母港设立贵宾室的原因之一。蛇口国泰航空贵宾室开幕后，除了能给旅客创造一个闲适的休憩场所，更重要的是能为旅客带来更加舒适便捷的旅程体验。

从蛇口邮轮母港出发前往香港国际机场的旅客，可以在码头一站式办理值机手续，享受国泰专属柜台服务，直挂行李至最终目的地。每天多达11班往返蛇口邮轮母港和香港国际机场，短至30分钟的船程，让大湾区旅客国际出行更加便利。

“蛇口国泰贵宾室是我们在大湾区推动海陆空多式联运的里程碑，也为粤港澳大湾区客运港口服务创新模式树立了典范。”国泰集团行政总裁林绍波表示，这一里程碑式的举措，不但有助于建设深港半小时经济圈，也进一步加强了大湾区与世界各地的连接。

谈及未来发展，林绍波谈到，蛇口国泰贵宾室的设立只是开始，未来国泰航空还会面向大湾区旅客提供更多高端

服务，带动多式联运服务的整体升级，比如积极与铁路部门合作，发展航空运输与铁路运输的联合运输方式，帮助旅客实现大型机场与高铁的无缝中转。

林绍波还透露，今年国泰航空小程序和官网上线一站式预订机票+机票的服务，帮助旅客随时随地都能轻松在弹指间搜寻和预订航班，并自由选择多式联运的交通接驳方式。“国泰的票务规则灵活弹性，我们希望无论通过海陆空哪种交通方式，乘客都能根据自身出行需求自由选择，在订票时更加安心无忧。”林绍波说。

国泰航空将继续深耕内地，“加码”大湾区

国家“十四五”规划明确指出，支持香港巩固和提升国际航空枢纽地位，并支持民航发挥自身优势，促进港澳更好地融入国家发展大局。

国泰航空作为大湾区国际航运的领航者，积极响应国家号召，发挥“植根香港、背靠祖国、联通世界”的角色优势，持续发力大湾区市场，希望为民航高质量发展提供“大湾区方案”，帮助香港更好地融入国家发展大局。

“听其言观其行”，国泰航空是这么构想的，也是这么做的。细数起来，国泰航空近几年来在内地市场可谓动作频频，先后实施了在深圳设立办公室、开启内地人员招聘、参与进博会等一系列举措。

林绍波告诉记者，未来，国泰航空还将继续深耕内地，“加码”大湾区。

一是助力航线及运力恢复。香港国际机场三跑道系统预计今年投入运作，届时机场的客、货运处理能力将大大提升，国泰将以此为契机，继续做好香港航空枢纽。

二是持续发力多式联运。持续在大湾区探索直飞机联联运服务，1月8日，国泰航空与东部通航合作的直升机接驳海空联运服务正式落地，再次拓展了多式联运服务方式。

三是招聘内地人才组建多元团队。“我们将于2024年起每年招聘约500名内地空乘，给他们提供除空乘外更多业务领域的岗位，吸引更多具有战略思维的人才，打造多元化的服务团队，更好地促进内地与香港两地人才共同发展，进一步推动多元化和互通。”林绍波透露。