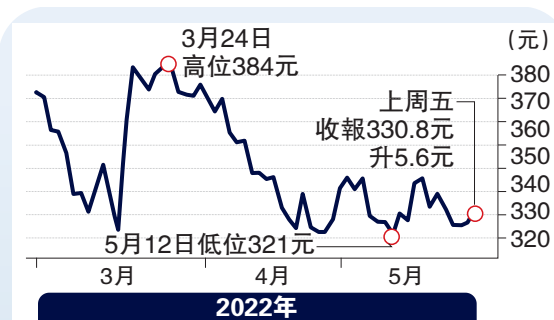


國策推動汽車消費 吉利勢跑出

「鴻蒙之父」傳加盟 中軟現價可吼



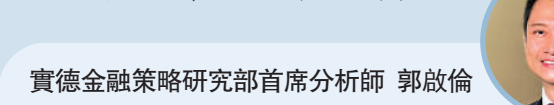
港交所 (00388)

買入價：312元以下

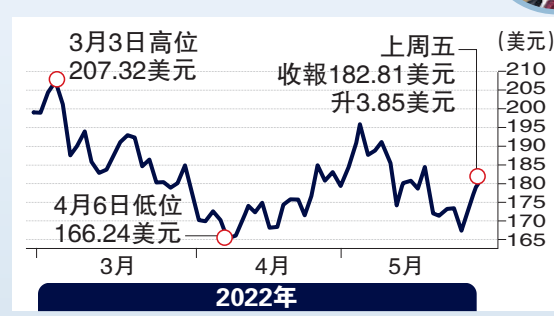
目標價：414元

止蝕價：284元

評論：港交所由年初至今累跌27.8%，高於金融同業的12.8%；但港交所過去一個月錄得2.3%升幅，又勝過同業的0.12%，反映港交所或已逐步見底。另外，在美國上市的中概股陸續回流香港上市，亦有利港交所收入前景。



實德金融策略研究部首席分析師 郭啟倫



惠而浦 (US: WHR)

買入價：現價

目標價：238美元

止蝕價：161美元

評論：惠而浦是重型家居電器的龍頭製造商，其廚房電器亦擁有高市場佔有率。雖然重型家電是耐用用品，有較長的損耗期，但也是現代家庭的必需品，即使是經濟不景，若這些電器損壞，也要立即更換，所以惠而浦的收入穩定。

每周精選股

內地穩經濟措施一浪接一浪，當中不少推動汽車消費的政策。這邊廂內地公布階段性減徵部分乘用車購置稅600億元人民幣；另一邊廂深圳、湖北等地開展提振新能源車消費的優惠措施。此外，工信部召開提振工業經濟電視電話會議，要求組織新一輪新能源汽车下鄉活動。傳統車企屬於政策受惠股，專家認為吉利汽車(00175)值得關注。

工信部部長肖亞慶出席中國國際大數據產業博覽會時表示，堅持適度超前建設數字基礎設施，加快工業互聯網、車聯網等布局。華為早在2013年已經宣布進軍車聯網，其鴻蒙系統現時已用於手機操作系統，下一個方向就是車聯網。近日

市傳鴻蒙負責人王成錄已轉職加入中軟國際(00354)持股的「深圳開鴻」，令市場對中軟國際有美好的憧憬。專家本周提供中軟國際股份操作策略。



▲隨着愈來愈多推動汽車消費的政策出台，專家認為吉利汽車值得關注。



第一上海首席策略師 葉尚志

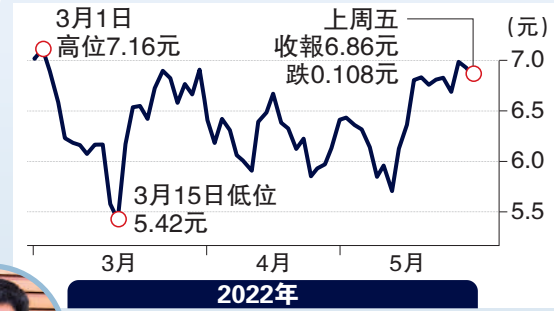
騰訊 (00700)

買入價：340元

目標價：420元

止蝕價：290元

評論：騰訊高速增长多年的遊戲業務，進入到高台平台期，但是已逐步被金融科技以及企業服務業務的營收超越，說明該公司的成長性仍在。投資者可於340元水平繼續收集，中線目標看420元；若股價跌至290元，則要考慮止蝕。



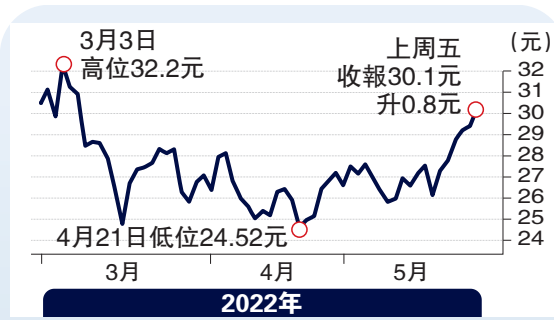
中軟國際 (00354)

買入價：7元以下

目標價：8.5元

止蝕價：5.8元

評論：中軟國際近期出現逐步向好的狀態，市傳深圳開鴻獲得「鴻蒙之父」王成錄博士的加盟，標誌着公司與華為之間又再進一步合作。投資者可於7元以下買入，目標價則定於8.5元；若股價跌至5.8元，則要考慮止蝕。



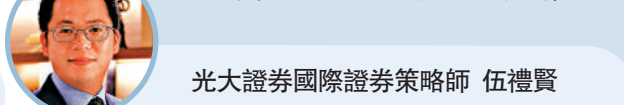
海豐國際 (01308)

買入價：28元附近

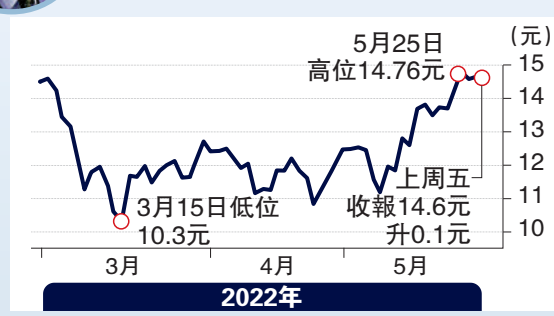
目標價：32元

止蝕價：24元

評論：波羅的海乾散貨運費指數(BDI)近日升至去年底水平，海豐國際可伺機跟進。公司在亞洲地區具有領先規模的物流網絡，隨着區域全面經濟夥伴關係協定(RCEP)在年初正式生效，預計公司將形成較強的成本及協同優勢。



光大證券國際證券策略師 伍禮賢



吉利汽車 (00175)

買入價：14元附近

目標價：16元

止蝕價：12.5元

評論：國家穩經濟措施包括汽車層面上的促消費和有效投資；多個地方政府推出補貼計劃鼓勵汽車消費，加上行業分階段復工復產，帶動市場情緒回暖。吉利汽車4月份銷量按年跌28%，但表現優於同業，出口銷量再創歷史新高。

保監局研增福利 吸引人才

【大公報訊】本港金融業正面對人才短缺問題，保監局亦未能幸免。保險業監管局主席姚建華表示，最近兩年的員工流失率均達到雙位數，當中原因包括私營機構挖角等。為挽留和吸引人才，保監局擬提升員工的福利制度，而薪酬水平亦會「注意外界發展」。

純加薪難與私企搶人

今次是姚建華自去年12月底上任以來首次會見傳媒。他坦言員工流失率不低，冀上任後能建立公司文化，吸引人才加入保監局。他期望透過提升員工福利，能於最短時間內取得比較明顯成效。董事會最快將於本週開會討論，如獲通過，預期可於6月落實。保監局資料顯示，2020年及2021年的員工流失率分別為11%和16%。

保監局行政總監張雲正補充說，純粹靠加薪搶人，必定不能與私人公司競爭，所以保監局願意在其他方面盡量改善，例如提供較為彈性的「在家工作」、假期安排，以及醫療福利等。此外，保監局將注視外界發展，維持「有競爭力」的薪酬水平。

灣區設售後中心 年內料有進展

內地與香港的「ETF通」日前取得進展，對保險業而言，姚建華表示，香港仍積極與大灣區內地城市磋商設立保險售後服務中心的安排，他形容相關的準備工作「有進展」，期望今年「有

好的進展」。張雲正解釋，售後中心是保險互聯互通的第一步，必須以審慎態度行事，確保能取得成功，否則日後要爭取其他互聯互通項目將更加困難，而目前仍有不少細節有待磋商。

至於本地市場，保監局日後要處理的工作，還有保費徵費、保單持有人保障制度等。對於現行的保費徵費上限，以壽險為例，徵費上限是100元，姚建華重申有需要檢討，局方的意向「不是純粹要加價」，期望能以公平、合理方式計算徵費，惟目前未有定案。張雲正亦指出，由於所有保單也要收取徵費，即使徵費低至1元也要收取，對保險公司而言，相關的行政費用肯定大於徵費；因此，細額保單或有調整空間。保監局現時仍在收集相關的徵費數據。保單持有人保障制度方面，局方也在收集市場數據，張雲正說可能會有調整，但預料未必需要作大幅度改動。



▲姚建華(左)稱，期望能以公平、合理方式計算保費徵費。大公報記者林少權攝

言論重點

吸納人才

- 2020年及2021年的員工流失率分別為11%和16%
- 注意外界發展，維持「有競爭力」的薪酬水平
- 提升員工福利等其他方面，如彈性在家工作、假期安排、醫療福利等

保險互聯互通

- 在大灣區內地城市設立保險售後服務中心，期望與內地的磋商在今年「有好的進展」

保費徵費

- 期望能以公平、合理方式計算徵費，但目前未有定案

保單持有人保障制度

- 在收集市場數據中，預料未必需要作大幅度改動

大公報製表

股樓你問我答

騰訊享用戶優勢 投資者不妨長揸

問 我在年初開始一直聯好騰訊(00700)，因為個人覺得該股向來是市場焦點，而且基本因素不差；近期的股價下跌只是受制於行業的監管趨嚴。在3月底，我以355元買入騰訊，本以為該股的股價會開始發力，但直至本月中，公司公布業績，遊戲及雲業務表現均遜於預期，股價又再尋底。請問現時應沽出嗎？繼續持有？還是可再度入市「溝貨」？

答 騰訊公布季績後，不少大行也調低其評級和目標價，原因是公司主打的遊戲業務表現遜於預期，以及廣告業務仍面對很大的挑戰。不過，騰訊仍擁有強大的遊戲組合，而且有關部門在4月已經恢復遊戲審批，相信其遊戲收入在下半年會有較佳的增長。此外，騰訊的最大優勢是擁有12.7億微信月活躍用戶，數字大約是中國人口約90%。這優勢讓公司在日後拓展其他業務時有更大潛力，例如視頻、小程序，以及其他社交領域平台等。事實上，騰訊近兩年已開始轉型，從首季的業績可看到，金融科技及企業服務業務同比增長近10%，單季收入已達到428億元(人民幣，下同)，與遊戲業務的436億元相距已不遠，雖然未必能立即挑起營收大樑，但其增長潛力不能忽視。若以騰訊在上週五收市價341.8港元計算，由於買入價為355港元，目前賬面虧損有限。因此，建議不用心急沽貨離場，可繼續持有；至於應否「溝貨」，建議當股價跌穿至3月中低位295.4港元時才考慮。

歡迎讀者來函：tkpfina@gmail.com

力拓線上服務 中銀料年輕客增逾20%

【大公報訊】中銀香港(02388)力拓18歲至35歲的年輕客戶群，冀盡早與客戶建立業務往來。在2021年，該行的全新年輕客戶人數按年增長約20%，佔銀行整體新增客戶38%左右。中銀香港個人金融及財富管理部副總經理(本地客層)何偉文形容去年的成績令人「十分滿意」，有信心今年的新增年輕客戶將不低於去年水平，即可高於20%。

對於年輕客戶群增加，何偉文解釋，主要是中銀香港提供的線上銀行服務能力強，產品種類豐富，迎合該客層的需求。他續說，年輕客戶喜歡使用電子渠道來轉賬、繳費、兌換外幣和股票交易等。舉例說，他們使用手機銀行的交易量按年增加40%，當中比較常用的是P2P(個人對個人)轉賬，其交易量按年上升超過40%。日匯匯價近期顯著下挫，單計4月份，年輕客戶的相關交易量較整個第一季上升近一倍，增幅顯著。

在今年第一季期間，本港受到第五波疫情嚴重衝擊，年輕客戶群的增長亦有所放緩。不過何偉文指出，隨着疫情緩和，新增年輕客戶人數於4、5月份出現「V形」反彈，單計5月份，上客量相比1月份(即第五波疫情爆發前)增長超過20%。

為青少年綁定轉數快賬戶

有見年輕人對電子支付和手機銀行服務的使用日趨熟悉，中銀香港亦由今年1月起，為16至17歲青少年客戶提供「轉數快」(FPS)綁定賬戶功能，是香港首家銀行推出同類型服務，惟現時只限用作收款用途。在此之前，綁定FPS賬戶的最低年齡是18歲。

戶功能，是香港首家銀行推出同類型服務，惟現時只限用作收款用途。在此之前，綁定FPS賬戶的最低年齡是18歲。



▲何偉文(左)表示，預期全新年輕客戶的增幅可逾兩成。大公報攝