李寧瞄準國際市場 22億購北角商廈作總部

◀李寧計劃動用22.08億元向恒地收購北角電氣道「港匯東」，以用作香港總部。

▶李寧對香港業務發展前景充滿信心，相信通過在香港的業務發展，有助擴展國際業務。

【大公報訊】繼去年月租200萬元進駐尖沙咀開設7000呎旗艦店後，李寧（02331）再次在香港有大動作。李寧最新發出通告，計劃動用22.08億元向恒地（00012）收購北角電氣道「港匯東」，項目將會用作香港總部。李寧表示，該公司在香港的業務具有龐大發展潛力，今次收購地產項目，展現對香港業務前景充滿信心；並且香港是全球少數國際城市，故此在發展香港業務的同時，有助擴展國際業務。

疫情後，李寧去年搶先承租尖沙咀廣東道7000呎複式巨舖，作為開設香港首家旗艦店，市傳每月租金約200萬元。當時李寧表示，希望該旗艦店能夠成為品牌在具消費潛力的香港市場的前沿陣地，讓消費者充分體驗李寧的專業運動產品與服務。

今年更加進取，從恒地手上掃入港島區全幢物業。李寧宣布，擬斥資22.08億元收購恒地旗下公司Vansittart Investment，並承接轉讓銷售貸款，後者持有北角電氣道「港匯東」。據通告指出，Vansittart Investment於2022年收入4954.9萬元，按年增加41%，除稅後虧損8035.7萬元，按年虧損擴大3.79倍。2022年底資產淨值27.32億元，下降2.8%。

港商業樞紐助聯繫海外

「港匯東」於2019年落成，總建築面積約14.4萬平方呎，現時建有22層商業／辦公，並有兩層零售空間。按照獨立物業估值師評估，項目於12月5日的估值為24.6億元。李寧表示，有見於該公司在香港的業務具有龐大發展潛力，而日後會撥出「港匯東」部分單位作為香港總部，展現對香港業務發展前景充滿信心。

同時，李寧相信，通過在香港的業務發展，將有助擴展國際業務。因為香港是全球少數國際城市，且憑藉香港作為商業樞紐之悠久聲譽，可加強該公司與不同國家之聯繫，並探索各種國際商機。故此，今次收購「港匯東」項目，具有重要策略意義，標誌着李寧落實執行加強國際業務發展之計劃。

渣打APP推廣基金債券 獲監管批准

只限本地高端客戶 銷售時間料縮短⅔

企業訪談

渣打香港區的財富管理業務錄得強勁增長，截至2023年10月份，整體收入呈雙位數增長，且「百花齊放」，來自保險、結構性產品、固定收益產品（債券）的收入均有理想增幅（詳見表）。展望2024年，渣打計劃於下月將現時在旗下四個財富管理中心試行的「MyRM」擴展至全線分行，開本地市場之先河。

大公報記者 黃裕慶

MyRM是一款內置於「SC Mobile」手機應用程式的即時通訊軟件，方便銀行職員與客戶之間透過文字或語音對話。渣打香港區個人、私人及中小企銀行部（CPBB）財富管理部主管何文俊說，渣打已取得金管局批准，可於下月起透過MyRM向客戶傳送與基金、債券、結構性產品相關的詳盡產品資料、風險披露等，取代現時傳統的面對面方式，預期可顯著減少大約三分之二銷售時間。不過，客戶仍可選擇沿用傳統的銷售方式。

內地客帶動 保費超疫前20%

MyRM服務只適用於香港境內客戶，目標對象為「優先理財」（Priority Banking，入場門檻為100萬港元）或以上客戶層。MyRM暫時並不涵蓋保險產品。

回顧今年首10個月的保險業務，何文俊表示，受惠於香港全面恢復對外通關，整體保險業務呈現強勁增長，由內地客戶帶來的年度化保費（APE）已超越疫情前水平，較2019年增加約20%。高端客戶的保單保費亦有增長。

結構性產品收入按年上升逾80%，部分原因是受加息環境和市況波動帶動。何文俊解釋，與利率（例如美國聯邦基金利率）掛鈎的產品仍是主流，加上這些結構性產品近年也興起加入保本特色，而潛在回報率可介乎3%至6%，形容「對客戶有吸引力」。

加息近尾聲 買債可賺價賺息

美聯儲局今年逐步放緩加息步伐，儘管加息令債價受壓，惟市場憧憬加息周期將於年內完結，並於明年開始減息，屆時可望帶動債價上升。何文俊說，對投資者而言，在加息周期晚期投資債券，也能鎖定高息回報，當中以成熟市場政府債券和金融機構債券較受歡迎。渣打的分析師預期，美聯儲局將於2024年下半年開始減息，約有100點子減息空間，而美國經濟將會「軟着陸」，不會衰退。

展望明年，他說保險、結構性產品、債券產品（明年至少在上半年，債息估計續高企）仍會受投資者歡迎。在結構性產品方面，渣打最近新推設有最低贖回水平的股票掛鈎投資（ELI）產品，予風險胃納相對溫和的客戶選擇，入場費為10萬港元。舉例說，假如一隻股票掛鈎產品的保本水平是100%，最低贖回水平可介乎85%至100%（具體水平由客戶自訂），客戶承擔的風險略高於保本，而潛在回報有望較高。

▲渣打香港區的財富管理業務錄得強勁增長。◀何文俊形容旗下財富管理業務「百花齊放」，多項主要產品收入均錄得強勁增長。 大公報記者蔡文豪攝

▲MyRM服務的目標對象為「優先理財」高端客戶，入場門檻100萬元。

渣打香港區財富管理業務表現強勁*

保險產品	整體增長理想，當中內地客戶的年度化保費（APE）較疫情前（2019年）增加20%
結構性產品	收入按年上升逾80%
固定收益產品	收入按年增長近90%

備註：*號為以2023年首10個月數據按年比較

富邦香港致力吸存款 兩年累增一倍

【大公報訊】富邦香港近年銳意吸納新客戶，成效理想。富邦香港執行副總裁兼零售銀行部主管葉嘉敏表示，旗下零售銀行個人客戶的存款，在過去兩年大幅增加一倍，部分原因是定期存款息口吸引。此外，私人貸款業務在今年也顯著增長約50%，富邦香港明年也會繼續大力推廣。

富邦香港去年12月推出手機銀行應用程式「Fubon+」，市場反應良好。葉嘉敏說，「Fubon+」令上客、敘做定存或其他交易都更為方便，也減輕了分行同事的工作量。在過去一年，新客戶數目增加大約30%，當中三分之二是透過「Fubon+」上客。她預料新客戶數目未來仍可保持雙位數增長，惟現時的優先次序是「深耕現有客戶」。

私貸升50% 拖欠比率健康

由於港元拆息今年大致維持高企，而富邦香港提供的定期存款年利率相對較高，有助吸納新客戶。葉嘉敏表示，撇除部分被高息吸引來的客戶，亦見客戶使用富邦香港的財富管理服務，例如保險產品等，相信有助提升客戶對銀行的黏性。

富邦香港最近翻新中環德輔道中的總行，將原有位於地舖的分行移至2樓，財富管理中心則移至地舖，冀推動財富管理業務。葉嘉敏透露，到了明年第二季，有意改裝位於尖沙咀的另一家分行。

在利率高企的情況下，一般不利銀行貸款業務，富邦香港也面對相同處境。葉嘉敏表示，雖然零售銀行業務的整體貸款有下行壓力，不過私人貸款業務（Ploan）在今年表現強勁，按年大幅上升50%，在6月時更已「達成全年目標」。她解釋說，不少行業（例如餐飲）仍然面對經營困難，對Ploan有需求；雖然貸款拖欠比率相應略為上升，她強調，本港現時失業率偏低，借款人的還款紀錄良好，貸款拖欠比率屬於健康水平。

◀葉嘉敏表示，零售銀行個人客戶存款的增幅理想。 大公報攝

livi料2025年收支平衡 力拓商業理財

▶左起：livi bank理慧銀行行政總裁孫大威、顧問陳占明、科技總監林冠宇及跨境業務總監王巍巍。 大公報攝

【大公報訊】livi bank理慧銀行行政總裁孫大威表示，livi bank開業三周年，零售業務已步入正軌，商業理財服務為未來主要業務發展，有信心於2025年達到收支平衡。livi在中小企銀行業務持續增長理想，livi Business自3月推出，已成功吸引超過2700家中小企開設賬戶。中小企貸款金額一直呈上升趨勢，截至11月底，貸款餘額超過4.6億元。期望明年可保持雙位數增長。

中小企貸款增長理想

孫大威表示，隨着livi踏入第四年，年內進行業務策略轉型，3月正式推出livi Business商業理財服務，是livi未來業務發展的重要支柱。他續稱，該行中小企貸款業務推出以來表現良好，雖然今年企業貸款需求疲弱，但中小企貸款需求一直旺盛。他透露，livi將繼續投資於各營運範疇，推出多種不同產品與服務，並開拓新的業務領域，如跨境電商，以實現持續增長。

livi bank理慧銀行顧問陳占明表示，中小企市場具備巨大潛力，為livi未來發展的重點，而livi將透過強大的股東和商業夥伴網絡，繼續助力企業成長。他續稱，該行中小企客戶以香港客戶為主，未來會引入在港有公司的內地客戶，希望協助他們解決開戶難及貸款等需求。

livi bank理慧銀行跨境業務總監王巍巍表示，跨境電商發展蓬勃，香港為跨境電商的重要市場，livi積極幫助中小企把握跨境機遇，實現業務增長。

他指出，該行透過自動化流程和智能化系統，內地客人在訪港期間可更輕鬆、快捷地於網上開戶，而且高度透明，成功開戶後，就能隨時隨地快速查核貸款申請、即時查詢賬戶餘額及處理銀行交易等等。