

渣打多賺19% 增派息斥117億回購

洪丕正：內房最壞情況已過 港商業地產風險可控

業績亮麗

渣打集團(02888)2024年各業務增長強勁，帶動收入創下歷史新高，普通股股東應佔溢利增加19%至35.93億美元(下同)(約為279.22億港元)。香港繼續是集團最大盈利貢獻來源，去年稅前基本溢利增加25%至23.08億元(約為179.36億港元)，佔比高達三分之一。渣打業績理想，除增加全年派息37%外，並宣布進行15億元(約為117億港元)的股份回購計劃。渣打股價昨日收報116元，升4.41%。

大公報記者 邵淑芬

行政總裁溫拓思表示，集團於2024年的業績表現強勁，收入創下歷史新高達到197億元，且良好勢頭延續到2025年。

香港業務貢獻高達1/3

同時，集團增加股東分派，宣布進行15億元的股份回購計劃，並建議派發末期股息每股28仙，令全年每股股息增加37%至37仙。而自2023年全年業績以來所公布的股東分派總額達到49億元，穩步邁向向股東回饋至少80億元的目標。

去年渣打信貸減值支出為5.57億元，按年增加5%。當中集團保留一筆與中國商業房地產有關的一般性額外撥加7000萬元，以及就面臨香港商業房地產(CRE)行業相關風險的客戶作出的額外撥加5800萬元。市場關注渣打於香港商業房地產的情況，渣打國際業務總裁洪丕正透露，香港商業房地產敞口為26億元，佔集團整體敞口不足0.5%，佔香港整體貸款亦不過3%。內房方面，他認為，最壞情況已過，但仍需觀察內房市場去庫存情況何時解決，但強調渣打有充足撥備。

渣打香港兼大中華及北亞區行政總裁禰惠儀補充，香港商業房地產敞口佔比不高，槓桿率亦低，強調集團已經採取了一系列措施來強化風險控

制，認為風險可控。事實上，82%的香港商業房地產敞口有抵押擔保，且平均貸款價值比(LTV)低於40%，且所有物業抵押品都位於香港。

至於今年前景，洪丕正表示，集團今年開局理想，雖然地緣政治環境不明朗仍會為市場帶來波動，但不代表沒有增長機遇。他看好亞太區及其他新興貿易走廊的發展，指集團將進一步拓展業務，以把握潛在的增長機遇，對增長前景持審慎樂觀態度。他續稱，集團財富管理業務未來五年目標吸納2000億元新資金，預計該業務的收入將持續雙位數字增長。

料美今年減息一至兩次 港跟隨

息口走勢方面，禰惠儀指出，美國減息步伐緩慢，市場預期今年美國減息一至兩次，而香港將跟隨美國減息步伐。近日看到本港同業拆息有所上升，主要由於季節性影響及股票市場活躍，未來拆息走勢要視乎當時市況。她並坦言，過去兩年高息環境下，貸款需求疲弱，去年整體行業貸款下降2.8%。但她相信，今年以來經濟勢頭不俗，雖然息口沒有如預期快速向下，但相比一年前亦已下跌不少，希望隨着利息逐漸降低，將刺激市場貸款需求回升，對於企業及各行各業的經營活動都是一個積極信號。



▲洪丕正(中)表示，渣打集團財富管理業務未來五年目標吸納2000億元新資金。兩旁分別為禰惠儀(左)及徐仲薇。大公報記者林少權攝



▲渣打集團2024年收入創下歷史新高，其中香港繼續是最大盈利貢獻來源，佔比高達三分之一。

渣打2024年業績簡表

財務數據	2024年	按年變動
經營收入	195.43億美元	+8.5%
經營支出	125.02億美元	+8%
信貸減值	5.47億美元	+8%
除稅前溢利	60.14億美元	+18%
股東應佔溢利	40.50億美元	+17%
普通股股東應佔溢利	35.93億美元	+19%
每股股息	37.0美仙	+37%

渣打集團各地區除稅前基本溢利／(虧損)

地區	除稅前基本溢利／(虧損)	按年表現
美國	5.64億美元	+132%
中國香港	23.08億美元	+25%
中國內地	3.05億美元	+17%
印度	3.08億美元	+3%
中國台灣	1.83億美元	+2%
新加坡	11.35億美元	-4%
阿聯酋	3.95億美元	-6%
韓國	2.52億美元	-15%
英國	(7.14億美元)	虧損收窄

大公報記者整理

探討出售非洲三國零售銀行業務

【大公報訊】渣打集團(02888)早前公布，有意退出少數業務，以提供資金持續支持領先財富管理業務的持續投資。財富管理及零售銀行業務行政總裁徐仲薇於業績會上表示，除印度個人貸款業務外，亦正探討出售其於波札那、烏干達及贊比亞等非洲三國的零售銀行業務的可能性。集團會不時檢討，退出或投資哪些市場。

料今年全球經濟增長放緩

渣打集團主席韋浩思於業績報告中表示，儘管在亞洲、海灣阿拉伯國家合作委員會市場及美國經濟活動暢旺的帶動之下，依然但預期今年全球

經濟增長略為放緩，而且前景仍然存在不確定性，當中很大程度受地緣政治所影響。此等不確定因素將會產生新風險，然而，同時亦為正在迅速增長的貿易走廊、可持續發展及跨境財富管理等方面帶來新機遇。

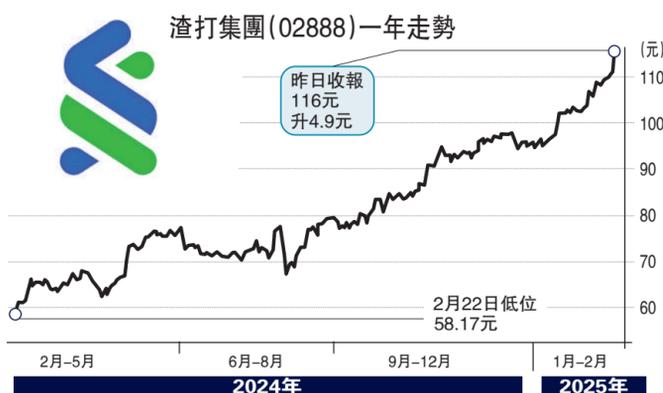
韋浩思指出，近年來貿易路線已換上新格局，不少市場已成為東西方國家之間的貿易走廊，以渣打所覆蓋的市場為基礎的各項業務也迎來各種機遇。放眼全球市場，亦見證到各方齊心協力提高供應鏈的靈活性(包括減少碳足跡)。

韋浩思表示，去年集團見到地緣政治、科技以及對更佳和更可持續增

長模式的需求均出現明顯變化，企業和政府都開始意識到人工智能所帶來的無窮機遇，且加深認同加強投資如何能驅動短期增長及影響。

全球步進「多重結盟」時代

韋浩思續稱，世界正處於一個轉型期，從西方主導、逐步變更為融合的全球經濟，然後轉向「多重結盟」的時代，主要參與者可能會採取更果斷及獨立的行動。至於各地的緊張局勢令環境、科技及人口變化的長期趨勢變得更為突出，並正在重塑市場互動的方式，繼而重整全球化的地區、形式及受眾。



乘聯會料本月乘用車零售增逾13%

【大公報訊】中國汽車流通協會乘用車市場信息聯席會(簡稱乘聯會)表示，預計本月乘用車零售總市場規模約達125萬輛，按年增長13.6%，較上月減少30.3%，新能源零售預計可達60萬輛，滲透率約48%。

乘聯會解釋，因今年春節假期前置，節後居民工作與生活均以較快速度恢復至常態，全月有效產銷時間共19個工作日，為2月乘用車市場的正增長提供有力支撐。

假期影響 首週日均零售降30%

報告指出，2月首週有近一半的時間仍處於春節假期期間，工作日較少，日均零售按年下降30.8%至2.65萬輛。第2週節後復工復產，車市恢復，日均零售達4.89萬輛，按年增加91.2%(去年同期為法定節假日低基數影響)。隨後車市持續升溫，逐漸恢復至常態，加上第4周有5個工作日，有利於月底交車，因此綜合估算2月終端零售約為125萬輛。

為刺激汽車消費市場，春節後各省份新一輪「雙新政策」再次發力，加上節後復工，消費者的偏好發生明顯轉變，新能源滲透率亦快速回升。燃油車市場亦逐漸恢復至常態，廠商節後加速促銷，除降價外，高階智駕系統加速普及。乘聯會認為，乘用車市場競爭進一步加



▲瑞銀認為，隨着全球汽車市場需求的不斷增長，中國車企在全球市場的份額有望進一步擴大，利潤也將隨之增長。

乘用車主要廠商2月周度零售數量(萬輛)

年份	1-9日	10-16日	17-23日	24-28日	1-16日	全月
2023年	3.8225	3.8847	5.7926	7.2884	3.8497	4.9495
2024年	3.8338	2.5576	3.6964	6.4135	3.2755	3.9411
2025年	2.6528	4.8910	—	—	3.6320	—
2025年同比	-31%	91%	—	—	11%	—
環比上月同期	-39%	-17%	—	—	-28%	—

劇，或將掀起新一輪「內卷」浪潮。

瑞銀：中國車企擴全球市場份額

瑞銀投資銀行中國汽車行業研究主管鞏曼認為，隨着國內外市場需求的不斷增長，中國車企在全球市場的份額有望進一步擴大，利潤

也將隨之增長。

鞏曼分析認為，中國車企未來發展的三大核心要素分別為技術創新、產業鏈完善和市場競爭力。並且相信憑藉強大的供應鏈整合能力和廣闊的市場基礎，中國車企在全球市場的地位將會進一步鞏固和提升。

吉利攜手千里科技階躍星辰 推動「AI+車」深度融合

【大公報訊】隨着「AI+車」趨勢的加速演進，人工智能(AI)化已成為驅動汽車產業變革的核心力量。吉利汽車集團、千里科技和階躍星辰聯合昨日宣布，將進一步加強三方現有的技術合作夥伴關係，包括匯集三方優勢資源，構建全鏈路、全要素的協同創新體系，以推動「AI+車」的深度融合。

三方將會依託吉利在整車製造、智算平台、衛星網絡等領域的基建優勢，結合千里科技的產品創新能力，以及階躍星辰在大模型方面深厚的技術積累，為汽車智能化變革注入新動能。

吉利汽車集團副總裁李傳海表示，汽車產業上半場鍛造的是機械軀體，智能化下半場正在構建汽車的「數字靈魂」。汽車智能化應以用戶體驗為

核心，在安全可靠的基礎上，讓智能化功能從「能用」向「好用」跨越。

李傳海指出，吉利將夥階躍星辰、千里科技等擁有自研大模型頂尖能力的企業進行深度合作，構建起包含算力中心、大模型、智能架構、智駕、智艙、芯片、手機、衛星、飛行器等的完整智能化生態。

迎來人工智能體爆發潮

目前，階躍Step系列通用大模型矩陣，全面覆蓋了從語言、多模態到推理的全面能力。階躍星辰創始人兼CEO姜大昕認為，隨着大模型在多模態、慢思考能力上不斷突破，將迎來人工智能體(AI Agent)的全面爆發，其中汽車將是終端智能體(Agent)最關鍵的落地場景。

寧德夥大眾研發鋰電池及零部件

【大公報訊】寧德時代與大眾汽車集團(中國)簽署戰略合作備忘錄，聚焦技術創新與產品升級，全面在新能源汽車鋰電池研發、新材料應用及零部件開發領域，共同開發技術先進、具有成本競爭力的電池概念及產品。

大眾汽車集團(中國)執行副總裁、採購部負責人桑傑豐表示，通過深化與寧德時代的合作，將有助於為客戶

打造性能卓越、高性價比的電池方案，提升供應鏈透明度與韌性，更好地滿足新能源汽車市場需求。

此外，雙方還將立足動力電池，進一步探索電池回收、換電、V2G、碳減排、原材料供應透明度等領域，助力大眾汽車集團(中國)更好把握市場機遇，為消費者提供優質安全的新能源汽車產品，推動電動化加速發展。