

電子化成效超預期 全數MPF明年4月接入平台

積金局推動減費 5年料節省500億

自去年6月開始投入運作的「積金易」，是強積金制度推行以來其中一項重大改革，實際成效也較原來估計高。積金局主席劉麥嘉軒透露，根據現時評估，積金易平台投入運作5年內，已可將行政費降低為20至25點子，總共節省500億元，較原來估算的需時10年大為縮減，節省費用也較估算的300至400億元為高。

大公報記者 黃裕慶



▲積金局主席劉麥嘉軒（右）表示，今年強積金整體平均淨回報為16%。旁為行政總監鄭恩賜。



◀強積金「全自由行」首階段方案早前獲立法會通過，預計明年底實施。

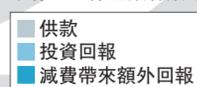
強積金回報

資料來源：積金局

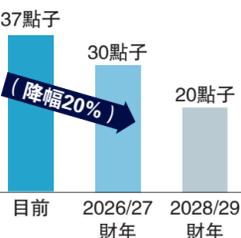
基金種類	年初至今	累計年化淨回報
股票	25.0%	5.0%
混合資產	16.3%	4.5%
債券	5.6%	1.9%
保證基金	3.8%	1.2%
貨幣市場	2.1%	1.0%
強積金保守基金	3.8%	0.9%
貨幣市場-其他	3.8%	0.9%

減費將帶來額外回報

行政費由58點子減至20點子，淨投資回報相應提高，經過40年供款及投資滾存，退休金額將額外增加10%。



積金易收費下調



積金易平台最新進展 (截至2025年12月15日)

- 已加入受託人數量：11個
- 平台覆蓋規模：約23萬僱主賬戶、740萬個計劃成員賬戶、已處理逾300萬宗行政指示
- 剩餘受託人過渡時間表：
 - 滙豐（4個計劃）分別於2025年12月底及2026年1月底前加入
 - 行業計劃（銀聯／東亞，建築及飲食業）將於2026年3月及4月加入
- 平台目標：2024年開通以來，目標5年內行政費降至20點子，總計節省500億元

積金局致力推動強積金減費，劉麥嘉軒表示，強積金計劃加入積金易的上台工作將於明年3、4月完成。強積金基金在加入積金易之前，其收取的行政費如果高於37點子，在加入平台後須減至37點子。37點子是「積金易」營運首兩年的收費水平，強積金有信心37點子收費水平於下一個財政年度（2026/2027）可以進一步減到30點子以下，減幅超過兩成。舉例，如果「積金易」收費在下一個財政年度減到29點子，估計全部378個強積金基金中，有大約九成327隻要減費。這327隻基金的資產現佔差不多全部（98%）強積金資產。

原先估計「積金易」收費於2024/2025年推出10年內減到20至25點子，總共節省大約300億至400億，現局方有信心可以提前於5年內（即2028/2029年）收費減到20至25點子水平，比原先估計更快達標。局方亦有信心，不用10年時間節省的幅度可以達500億。

全自由行次階段明年修例

除了削減行政費，積金局也會繼續與強積金受託人溝通，落實強積金基金其他收費的5年減費計劃。

積金局明年的工作重點，除了完成積金易平台轉移過渡，並確保平台運作穩妥暢順，亦將落實強積金全自由行、2022/26年度最低／最高入息水平檢討、全面檢討預設投資策略（DIS）、推動減費等。

積金局行政總監鄭恩賜表示，強積金「全自由行」首階段方案早前已獲立法會通過，當局正籌備相關準備工夫，包括優化平台系統，預計可於明年底實施。至於全自由行第二階段方案，由於牽涉強積金條例和僱傭條例的修訂，情況比較複雜，預期政府將於明年開始相關的法例修訂工作，積金局將全力配合。

至於最低／最高入息檢討，鄭恩賜說計劃明年中前完成檢討，並向政府遞交建議。當局在檢討時，會參考就業收入分布、社會經濟環境，以及持份人意見等。

對於平台營運初期有用戶反映遇上問題，劉麥嘉軒說，積金易是全新中央電子平台，用戶需時習慣和熟悉新功能，已要求承辦商增加客戶服務員工數目，相信待用戶熟悉後，投訴將會減少。

今年強積金整體回報16%

強積金投資表現方面，據積金局數據，截至今年9月底，強積金總資產突破1.5萬億元，較5年前增長50%。劉麥嘉軒表示，截至12月8日，今年強積金整體平均淨回報為16%，而6個強積金基金類別全都錄得正回報，當中表現最好為股票基金，平均淨回報達25%，其次為混合資產基金，淨回報為16.3%。若以自強積金制度實施以來計算，上述兩類基金的平均年化淨回報分別為5%及4.5%，表現也是優於其他類型基金。

三隻新股 核心業務與孖展

翰思艾泰 (03378)	
核心業務	三款針對腫瘤學的臨床階段候選藥物及七款臨床前階段候選藥物
孖展額	9.76億元
超購倍數	15.6倍
諾比侃 (02635)	
核心業務	提供AI+軌道交通檢測監測解決方案
孖展額	1.93億元
超購倍數	3.8倍
輕鬆健康 (02661)	
核心業務	提供健康相關及保險相關解決方案
孖展額	3.6億元
超購倍數	5倍

三新股派表 共籌16億

【大公報訊】再有三隻新股趕年底「尾班車」上市，包括AI科技公司諾比侃（02635）、生物科技公司翰思艾泰（03378）與數字健康及保險公司輕鬆健康（02661），合計集資近16億元，首日均獲投資者踴躍認購。同期另有6間公司正在收票，意味着接下來兩周將陸續有9隻新股掛牌。

翰思艾泰首日孖展超購15倍

翰思艾泰昨日起至本週四（18日）招股，計劃發行1832.1萬股份，其中一成在香港作公開發售，招股價介乎28至32元，集資約5.9億元，每手100股計，一手入場費約3232.27元；首日獲券商借出孖展9.76億元，超額認購15.6倍，同時引入7名基石投資者，共注資9337萬元。該股將於下周二（23日）掛牌，

工銀國際任獨家保薦人。諾比侃同樣在本週一至週四招股，共發售378.66萬股份，香港公開發售佔比一成，招股價介乎80至106元，集資最多4億元，每手50股，一手入場費5353.45元；首日錄得1.93億元孖展申請，超額認購3.8倍。該股計劃下周二上市，中金公司為獨家保薦人。諾比侃主要為中國鐵路運營及電網公司研發銷售監測與檢測產品解決方案。輕鬆健康招股日程與前兩者一致，全球發行2654萬股份，香港發售部分佔一成，發售價每股22.68元，集資額約6億，每手200股，入場費約4581.75元；首日孖展3.6億元，超購5倍；公司引入一名基石投資者，涉1.1億元。該股將於下周二掛牌，中金公司和招商證券國際擔任联席保薦人。



滙控私有化恒生 1月8日表決

【大公報訊】滙控（00005）私有化恒生（00011）有新進展，資料顯示法院會議及股東大會將於2026年1月8日上午10時30分，在灣仔合和酒店16樓合和大禮堂，及透過法院會議網上平台舉行。兩項會議的表決結果將於同日公布。

滙豐集團行政總裁艾橋智表示，集團欣然獲得恒生銀行獨立董事委員會及其獨立財務顧問重要的推薦。一直以來，集團相當熟悉香港市場，而私有化建議是基於對這個市場的深入了解所作出的增長投資。集團深信這是一個極具吸引力的機會，可創造更緊密的協同效應，同時尊重恒生銀行的深厚傳統及市場定位。滙豐集團將進一步投資於自身的相對優勢，迅速而靈活地回應市場和客戶需求，並把握未來在香港豐富的增長機遇。

恒生獨立顧問建議贊成方案

獨立財務顧問審閱計劃文件後，認為此建議及計劃對守則無利害關係股東而言，屬公平合理。獨立財務顧問已建議獨立董事委員會作出推薦，

而獨立財務顧問本身亦推薦該等股東投票贊成批准計劃的相關決議案。

恒生銀行獨立財務顧問已向恒生銀行獨立董事委員會提供意見，認為建議及計劃對股東而言屬公平合理，因此建議恒生銀行獨立董事委員會推薦，而恒生銀行獨立財務顧問亦推薦股東投票贊成相關決議案，以批准及實施建議及計劃。

滙豐補充，在獲得恒生銀行股東批准，並得到香港高等法院的認可後，建議預期將於2026年1月26日生效。隨後，恒生銀行股份將於2026年1月27日正從港交所撤銷上市地位，並於同日完成交易。滙控早前提出以每股155元私有化恒生，作價較公布前收市價高出30%。

另外，市傳恒生高層再有變動，該行自10月中起對資本市場及證券服務部（俗稱「炒房」）主管一職進行內部招聘，現於該職位的周丹玲需重新「應聘」，有指是次做法並不尋常，估計有機會由滙豐派員接任。恒生發言人稱，因應市場及業務發展需要，按照一貫程序作出適時的人力資源安排。

環聯：新來港人士料成信貸增長點

【大公報訊】環聯亞太區首席產品官冼迪雲昨日出席傳媒午餐會表示，由於在香港符合信貸條件的客戶群幾乎是年年相同，所以本地銀行為尋找信貸增長引擎，需要發掘新客戶群體，例如新來港居住的內地居民正好提供銀行擴展信貸業務的機會。然而，對於本地銀行而言，在面向這個客戶群提供授信時，往往面對很大挑戰。

由於這些新來港的內地人在香港的時間較短，不管是傳統銀行、數字銀行，抑或貸款機構，他們能夠搜集到這個客戶群的資料十分有限。有見及此，環聯與微信科技合作，架設資料驗證平

台（data validation platform），幫助香港銀行核實新來港居民在內地的資料。環聯早前與本地6、7家銀行合作沙盒，現時沙盒期（sandbox period）已經結束。冼迪雲透露，環聯正與內地一家微信公司傾談合作，預計明年首季會有進展。

環聯亞太區總裁兼香港區行政總裁林嘉儀表示，相對於其他地區，香港市場的信貸評分及還款率都處於前列，違約率非常低。環聯亞太區市場部高級總監陳倩雯指出，雖然本地年輕人的信貸違約率有所上升，但遠未至於出現警號。



▲環聯亞太區總裁兼香港區行政總裁林嘉儀（左）、環聯亞太區首席產品官冼迪雲（右）。

永明看好港保險市場 將大規模增聘

【大公報訊】香港永明金融在今年首三季業務向好，據公司內部數據，截至今年9月底的頭三季年度化保費等值（APE）約83億元。永明管理層對今年第四季以至明年的香港保險市場感樂觀，期望2025全年APE可逾100億元。

香港永明金融行政總裁林嘉言解釋，其客戶來源主要可劃分為本地客戶、內地客戶，及高資產淨值客戶，以保費收入計大致各佔三分之一，而這類客戶對保險產品服務的需求仍大。為配合業務增長，永明將持續擴大保險代理團隊，目標是於2026年底（最遲2027年實現）將理財顧問人數由現時大約3500人，進一步擴大至5000人以上，形容是歷來最大規模的增聘計劃。

永明業務表現理想的另一原因，是公司產品能迎合市場需求。永明人壽及

康健業務副行政總裁楊娟表示，公司近期推出的即期終身年金，是市場上唯一可供非香港居民投保的年金產品，推出短短2.5月時間，成功締造的保單整付保費已達到1.5億元，平均每張單整付保費約100萬元。

未有遷冊時間表

楊娟續說，2026年將推出更多新產品，除了續推上述終身年金，也會加推指數型萬用壽險，以及協助客戶到大灣區退休的醫療服務等。

對於最近有保險公司成功由海外遷冊至香港，林嘉言回應說，永明在香港經營已有133年歷史，如果遷冊回港也屬合理（reasonable），長遠而言，他相信「始終有一日一定會返香港」。不過他同時指出，遷冊背後涉及複雜的考



▲香港永明金融管理層，左起：人壽及康健業務副行政總裁楊娟、行政總裁林嘉言、首席客戶及市場總監劉啟予。

慮因素，現時將繼續觀察遷冊回港的流程和效果等，現階段未有具體計劃及時間表。永明現時的註冊地是百慕達。