



◀中東網絡入侵風險急升，市場對線上專業服務需求大增。

▼中東居民紛紛購買珠寶作為避險資產。

### 阿拉伯國家聯盟 GDP 歷年數據

年份	GDP	戰事
2026	?	美國及以色列襲擊伊朗
2025	↑1.7%*	以色列攻擊哈馬斯
2024	↑1.7%	以色列攻擊哈馬斯
2023	↑0.4%	以色列攻擊哈馬斯 (10月爆發)
2022	↑6.1%	也門內戰持續
2021	↑4.4%	伊拉克、敘利亞、也門局勢動盪
2020	↓4.2%	美國擊殺伊朗高級將領蘇萊馬尼、疫情衝擊
2019	↑1.1%	阿曼灣油輪遇襲、沙特油田受襲
2018	↑1.6%	也門及敘利亞內戰持續
2017	↑1.6%	敘利亞內戰
2016	↑2.5%	伊拉克摩蘇爾戰役、敘利亞內戰
2015	↑2.3%	也門內戰爆發、敘利亞內戰持續

資料來源：世界銀行 \*為Dhman數據

# 避險帶旺珠寶生意 網絡安全與線上服務需求增 港商深耕細作 看好中東市場商機

## 中東市場危與機②

中東地緣政治局勢再度升溫，戰火與衝突從未遠離這片充滿機遇與變數的土地。

對於在此深耕多年的港商而言，這樣的場景並不陌生。他們普遍認為，儘管短期局勢動盪無可避免影響商業節奏，人員往來與新投資趨於觀望，但對中東市場的長期信心並未動搖。

有企業認為，戰亂反而催生對數字安全、線上服務等領域的迫切需求，可謂危中有機。更有港商直言，戰爭總會過去，港商此刻應做好準備，深入了解當地市場需求，待局勢穩定後便能搶佔先機。

大公報記者 李樂兒

**保險科技集團 AIFT 共同創辦人 郭彥麟**

- 局勢動盪期間，黑客攻擊風險急升，市場對專業服務需求不減反增。
- 今年第一季中東地區生意額，較去年同期錄得「倍數級」增長，與迪拜保險及沙特 Walaa 合作社保險公司的合作亦按月推進。

**e 簽寶 創始人兼首席執行官 金宏洲**

- 中東戰事給企業帶來「沒有安全感」，但也為中國科技企業帶來潛在機會。
- e 簽寶將繼續以遠程方式服務中東客戶，靜待局勢明朗後，再重新考察當地的機遇。

港商看中東機遇

## e 簽寶：遠程服務中東客戶

商機無限

中東局勢動盪，為正計劃開拓該市場的企業帶來新變數。電子簽名服務商 e 簽寶創始人兼首席執行官金宏洲告訴《大公報》記者，公司原計劃年初拓展中東，但因戰爭爆發，相關本地化投入須延緩，短期內聚焦東南亞及日本市場。他認為，中東戰事給企業帶來「沒有安全感」，但也為中國科技企業帶來潛在機會，無論是對安全性的追求，還是未來的戰後重建，都將提供施展空間。

什麼影響，反而是更需要我們。」e 簽寶的服務具備全球化能力，已覆蓋全球 102 個國家及地區，客戶可通過香港、新加坡及歐洲的數據中心獲得服務，因此業務營運並未中斷。

金宏洲認為，這場戰事給企業帶來的宏觀感受是「沒有安全感」，美國和以色列的強勢姿態讓人感到規則受到挑戰。然而，這也為中國科技企業帶來了潛在機會。「大家更需要中國的一些技術。」他指出，無論是對安全性的追求，還是數字化投入的加大，乃至未來的戰後重建，都為中國企業提供了施展空間。

### 在線簽署助企業維持營運

金宏洲表示，戰事雖然阻慢了拓展步伐，卻凸顯了線上服務的價值。他解釋，當航班減少、人員往來不便時，企業對能夠在線完成簽署、保障業務連續性的數字化工具需求更加迫切。「我們現有客戶不會有

這場中東戰火也深刻影響了金宏洲對企業出海決策的思考。「我們都生長在和平環境，戰爭因素很少會作為決策的判斷。」他坦言，未來的經驗是，在進入一個市場前，必須充分收集和研究當地政局穩定性及全球格局的影響，因為「大環境怎麼樣，比你企業本身更重要」。目前，e 簽寶將繼續以遠程方式服務中東客戶，靜待局勢明朗後，再重新考察當地的機遇。

自 1978 年起在沙特生活工作長達 20 年的香港—中東經貿協會創會會長沈運龍，親身經歷多次中東戰爭。他直言：「中東打仗不是第一次了。」從兩伊戰爭到波斯灣戰爭，他觀察到每次戰爭結束後，海灣國家的經濟，反而迎來更強勁的復甦與發展。

### 每逢戰後 經濟復甦強勁

不過，沈運龍指出，今次攻擊目標觸及精神領袖、官員及學生，引發的仇恨與報復情緒可能令戰事延長。但他強調市場並未如外界想像般停滯。以他在當地經營的 30 多間珠寶店為例，戰事適逢齋月，傳統上生意將會減少三四成，這次戰事反而出現特殊現象：雖然遊客減少，但部分當地人選擇購買具備保值的珠寶作為「避險資產」，整體生意未受明顯影響。

戰事確實拖慢了投資者的步伐，國際航班大減，旅客絕跡。但沈運龍認為，這並非是撤離的信號，而是調整策略的時機。「中東國家是不會消失的，大家都在觀望，希望戰事快點過去。」他呼籲港商此時做好準備，深入了解當地市場需求，待局勢穩定後便能搶佔先機。他語重心長地指出，投資往往要把握低潮期，戰後海灣地區樓市若出現回調，或會成為難得的進場良機。中東局勢動盪，除了拖慢投資者的步伐，也令在區內深耕多年的企業更加審慎，以穩健態度應對變數。名創優品 (09896) 副總裁兼首席風控官楊雲雲坦言，企業

出海十年，對海外地區局勢動盪「見得太多了」，相信所有投資者都會時刻關注變化。她表示，雖然當前零售業難免受衝擊，門市顧客流量有所減少，但前線信息顯示，所有門店目前均維持正常營運。

「全球所有的戰爭都離不開數字安全這個層面。」保險科技集團 AIFT 共同創辦人郭彥麟舉例說，美國司法部去年曾沒收與跨國詐騙集團有關的巨額比特幣，這件事正好說明，戰爭背景下，數字資產的安全問題只會更加嚴峻。他認為，局勢動盪期間，黑客攻擊和網絡入侵的風險會急劇上升，反而令市場對其專業服務的需求不減反增。

郭彥麟表示，中東虛擬資產監管局與香港證監會一樣，強制要求持牌交易所必須購買保險保障數字安全，由法規驅動的剛性需求，為 AIFT 業務提供強大抗風險能力。他透露，今年第一季中東地區生意額，較去年同期錄得「倍數級」增長，與迪拜保險及沙特 Walaa 合作社保險公司的合作亦按月推進。

### 科企：拖累擴張 但不停步

AIFT 的中東團隊早已在迪拜和阿布扎比實現本地化，目前正積極推進在阿聯酋及沙特的業務。不過，戰事的確拖慢了在海灣其他國家的拓展進度。郭彥麟解釋，現階段無論是安排員工出差考察，還是面試招聘新人，都必須更加審慎，以應對局勢帶來的不確定性。但他強調，只要業務持續增長，團隊擴張的步伐就不會停止。

## 港商籲邀中東組團來港 感受營商活力

建立互信

近年，特區政府頻密組團出訪中東，簽署合作備忘錄、推廣金融優勢，展現開拓新興市場決心。然而，隨着地緣局勢動盪，這場由特區政府引領的「中東熱」正進入冷靜觀察期。

►特區政府頻密組團出訪中東，簽署合作備忘錄、推廣金融優勢。



協創會會長沈運龍表示，特區政府主動訪問出擊值得肯定，為港企打開「官方認證」大門。但他坦言，現階段成果多停留在簽署框架協議，真正落實到中小企的商業案例仍然鮮見。

沈運龍解釋，這種落差源於中東獨特商業文化。該地區過去數十年因為非常

富裕，吸引全球投機者湧入，當地商人「被人騙到怕」，導致防禦心極強。

他認為，做生意應從建立友誼和互信開始。「談了文化、談了旅遊，做了好朋友，才更容易做生意。」他觀察到，貿發局在中東設有據點。

沈運龍建議，待中東局勢平穩後，可由香港牽頭吸引中東商務旅客經港珠澳大橋體驗大灣區風貌，讓他們親身感受香港活力與安全，過程中建立的信任，遠比任何商業計劃書有效。

沈運龍指出，香港股市一直不乏中東資金身影，但具標誌性的大規模直接投資至今未見。他分析，可能原因是中東投資者對迪拜、阿聯酋等本土市場依然充滿信心，希望再觀察一段時間才決定下一步布局。

## 中東資金避險 港設家辦查詢趨增

優先選項

中東局勢持續緊張，區內家族辦公室（下稱「家辦」）或考慮撤至其他金融樞紐。上駿信託董事總經理梁穎雯告訴《大公報》記者，中東戰火燃起至今，收到的查詢比平常多，主要有關在香港設立家族信託事務，同時注意到個別客戶有興趣將資產重新部署至亞洲其他地區，香港受惠更加安全穩定的地緣政治環境，有望成為許多家族的優先選項。

### 港提供安全投資環境

「儘管客戶尚未提到撤出中東，但我相信富豪家族不會把雞蛋放在同一個籃子裏。」梁穎雯指出，富豪家族往往投資規模龐大，短時間難以撤走全部資金，且短期恐慌性的調整和長遠布局存在差異，需要更多時間觀察市場走向，惟長期來看，資金主要會流向亞洲地區。

在梁穎雯看來，資金將選擇更加安全的金融中心作為下一個落腳點。她指出，香港受惠

「一國兩制」，在地緣政治不確定性持續攀升的當下，能為家辦提供更安全的投資環境。

面對中東家辦的外遷需求，香港積極應變，着力在風高浪急的地緣政治變局中把握發展機遇。財政司司長陳茂波早前提到，當地資金或來港需求「避風港」，特區政府會小心處理、持續評估情況。

財庫局局長許正宇指出，相較中東市場，香港在安全、穩定及確定性方面的優勢愈發凸顯，以家辦為主題的「裕澤香江」高峰論壇即將舉行，相信有助在紛亂的時局中，告訴全世界「香港無論如何都是最穩定、最安全，且理想的資產管理平台及中心。」

香港近年大力發展家辦，多項利好措施陸續出台，為家辦打造良好的生態環境。梁穎雯提到，這些政策有助吸引海外高淨值客戶，推動受影響的資金轉移至香港。她相信，目前正在推進的一系列政策，有助加強香港對環球資金的吸引力，形容「市場環境打造完備後，一切便是水到渠成。」

## 港稅制精簡 家辦財富傳承理想地

金融優勢

香港近年吸引不少家族辦公室落戶，為財富管理中心及國際金融中心角色提供有力支撐。截至 2025 年中，香港錄得 1.7 萬名超高淨值人士，位列全球第二。香港已躍升為全球家辦最集中地區之一，現正邁向新增長階段。

據估算，亞太區截至 2030 年將迎來 5.8 萬億美元財富傳承。有資深銀行家指出，隨着愈來愈多長輩一代着手將財富傳承給後代，為家辦業界帶來「前所未有」機遇。香港憑藉精簡稅制，成為跨世代財富轉移理想據點。

德勤估算，香港單一家辦每年運營開支為本地經濟貢獻約 126 億元，涵蓋租金、薪酬、投資管理費等內部成本，以及資產管理、銀行、專業服務等外部開支。

家辦也是金融服務業人才重要來源。據估算，本港單一家辦直接聘用逾萬名全職專業人員，業界總體需求更為龐大。不同規模家辦對人才需求有別，資產較多者傾向自聘團隊，規模較小則外聘服務。

業內人士指出，香港應從單純資產管理中心，發展為跨代財富扎根之地。除吸引家辦落戶，更應推動其融入本地經濟社會脈絡，對提升香港長遠競爭力有重要作用。



►梁穎雯表示，中東戰火以來，收到的查詢比平常多。

### 香港單一家辦數量

財富層級	數量(估計值)
1000萬至3000萬美元	686間
3100萬至5000萬美元	744間
5100萬至1億美元	859間
1億美元以上	1095間
總計	3384間

註：截至 2025 年底