

滙控季績符預期稅前賺31.5億美元

祈耀年：中國持續開放金融市場 續擴內地投資

滙控（0005）昨公布本年度第三季業績，季內列賬基準除稅前利潤按年下跌41.75%至31.47億美元，符合市場預期。純利按年下跌46%至19.13億美元，每股基本盈利0.1美元。滙控行政總裁祈耀年（Noel Quinn）強調集團將繼續在內地尋找商機，並認為中國市場對全球以至該集團而言均相當重要，各地企業都和中資公司有資金和貿易往來，集團去年在內地取得5個牌照，內地持續開放金融市場，集團會繼續捕捉內地商機。滙控股價昨收報39.95元，跌5.1%。

◆香港文匯報記者 曾業俊



◆滙控第三季純利下跌幅度符合市場預期。

法新社

祈耀年表示，對滙控第三季度的表現感到滿意，在9個月內實現了兩位數的有形資產回報，有望實現2022至23年的財務目標，集團在結構上重新定位業務並投資增長領域的工作。集團三大環球業務都錄得良好增長，淨利息收益隨利率上升而增加。儘管面對通脹壓力，集團仍嚴控成本，力求自2023年起達到至少12%的回報目標，預期於明年及後年度達至50%的派息率。

料內地調整防疫政策利復甦

他認為，香港經濟將於明年復甦，又預計內地有機會調整防疫政策，期望明年內地經濟會復甦。他又指，中國和英國市場都值得關注，惟中國房地產市場正面臨挑戰，料需要一段時間才能克服。集團在中國房地產市場的風險敞口略低於200億美元，其中約略低於在岸貸款

的40%，通常以中國境內的物業為抵押。滙控第三季列賬基準預期信貸損失為11億美元，當中包括反映經濟更趨不明朗、通脹、利率上升及中國內地商業房地產行業現行發展的準備。2022年首9個月的預期信貸損失準備淨額為22億美元，反映12億美元的第三級準備，當中部分與中國內地商業房地產行業有關。

港财富管理規模減90億美元

祈耀年強調，滙豐涉足中國長達167年，幫助中國企業與世界其他地區進行貿易，同時協助世界企業進入中國，認為這仍然是很好的機會及非常龐大的市場，集團將繼續專注中國與世界聯通。過去12個月，國際金融機構仍非常積極地在中國實現上述目標；滙豐亦在期內獲

內地批出5份許可證，並進行了兩次收購，而同業競爭對手亦獲得了許多牌照。因此，希望支持中國經濟發展和協助全球客戶進入中國市場的國際金融公司仍有商機。

第三季內，滙控財富管理及個人銀行業務在香港的客戶賬項減少90億美元，當中包括存款流向投資市場的影響，導致財富管理業務錄得新投資資產淨值。此外，隨著客戶追求較優惠的賬戶利率，香港部分付息往來賬戶的資金流向有期存款。

2022年首9個月，滙控投資產品分銷業務收入減少，原因是客戶情緒轉弱導致股市交投淡靜，以及2022年首季香港與新冠疫情有關的限制措施，促使集團短暫局部關閉分行網絡。受惠於利率上升，淨利息收益增加22億美元，增幅為29%，其中香港的按揭貸款增加40億美元。

滙控2022季度業績撮要（貨幣單位：美元）

財務指標	第三季(同比變幅)	第二季
列賬基準收入	116.16億(↓3.3%)	127.72億
列賬基準除稅前利潤	31.47億(↓41.75%)	50.1億
列賬基準除稅後利潤	25.61億(↓39.63%)	57.72億
母公司普通股股東應佔利潤	19.13億(↓46%)	54.86億
淨利息收益率	1.57%(↑31.93%)	1.35%
每股基本盈利	0.1元(↓44.44%)	0.28元
經調整收入	143.03億(↑27.74%)	126.98億
經調整除稅前利潤	65.09億(↑18.17%)	57.75億
平均普通股股東權益回報(年率)	4.7%(↓41.25%)	13%

滙控2022各地區利潤貢獻（貨幣單位：美元）

列賬基準除稅前利潤／（虧損）	第三季(同比變幅)	第二季
歐洲	(15.68億)(↓237.3%)	6.3億
亞洲	35.14億(↑6.39%)	34.96億
中東及北非	4.93億(↑30.42%)	3.63億
北美洲	4.6億(↑28.49%)	3.05億
拉丁美洲	2.48億(↑11.71%)	2.16億
經調整除稅前利潤	第三季(同比變幅)	第二季
歐洲	14.36億(↑16.84%)	12.83億
亞洲	36.81億(↑12.84%)	34.92億
中東及北非	5.09億(↑39.45%)	3.75億
北美洲	5.97億(↑37.56%)	3.89億
拉丁美洲	2.86億(↑31.19%)	2.36億

亞洲區貢獻集團逾半盈利

香港文匯報訊（記者 曾業俊）亞洲繼續是滙控盈利的主要貢獻地，上季經調整除稅前利潤36.8億美元，在集團佔比達56.55%，按年升近13%，按季升逾半成。集團指，當前經濟預測存在高度不確定性，環球經濟繼續受通脹高企、能源價格反覆，以及環球利率趨升。亞洲國家對疫情的管理仍是重要的不穩定因素，堅持嚴厲的公共防疫政策，將導致國內生產總值的增長預測下調，而地緣政治風險亦對經濟構成下行威脅。其他風險還包括俄烏衝突、中美兩國僵持，以及英國和歐盟關係的演變。

滙控第三季業績顯示，集團在歐洲賺14.4億美元，按年升近17%。中東及北非賺近5.1億元，按年升逾39%。北美洲賺近6億美元，按年升近38%。拉丁美洲賺近2.9億美元，按年升逾31%。經過業務重組和出售表現較差項目後，集團回報能力提升，有信心明年有形股本回報率（RoTE）可達12%以上，有信心明年首季度恢復派息。

研出售滙豐加拿大業務

行政總裁祈耀年在業績會上表示，滙豐加拿大業務表現理想，惟考慮到區內市場份額、業務的國際連繫性，以及希望強化回報，現正研究出售滙豐加拿大業務。目前滙豐加拿大佔當地市場份額約2%，對比集團經營的其他市場，加拿大業務的國際連繫性較低。集團亦會考慮出售加國業務的交易價值，是否明顯大於內部持有帶來的利潤價值。

祈耀年又指，集團並無打算出售墨西哥業務，目前當地業務佔市場份額約7%至10%，增長強勁，而墨西哥是進入美國的重要製造基地，與世界其他地區和美國之間的供應鏈互聯性，將增加業務量和商業機會，相信墨西哥業務能帶來強勁的股東價值增值潛力。

受惠利率上升，2022年首9個月與去年同期比較，集團在英國的銀行存款結餘增加90億美元，增幅為5%。

艾橋智獲委財務總監 邵偉信年底退任

香港文匯報訊（記者 曾業俊）滙控昨宣布委任艾橋智（Georges Elhedery）為集團財務總監及董事會執行董事，自2023年1月1日起生效，而邵偉信（Even Stevenson）將於2022年12月31日退任集團財務總監及執行董事，並於2023年4月離開滙豐。另外，集團委任高國揚（Greg Guyett）為環球銀行及資本市場行政總裁，即日起生效。

滙控表示，三年改革計劃進入尾聲，過去三年作出多項重大改革，現時已變得更具效率和競爭力，領導層已將業務重新定位，退出低效益和非策略性範疇，嚴格控制成本，並投資於增長領域，未來會堅定不移地執行策略、控制開支和提升盈利，對未來已作好部署，將加快改善財務業績，為股東提供更佳回報。董事會藉機檢討行政委員會的組成，進一步加強在長遠人才繼承方面的規劃，經考慮集團行政總裁祈耀年意見後，決定批准委任新集團財



◆艾橋智

務總監，並整合環球銀行及資本市場業務的領導角色。

祈耀年指，艾橋智在推動增長、改革及業務執行方面往績卓著，具備所需的專業和策略才能，是擔任集團財務總監和繼續推展董事會策略的理想人選。至於高國揚在外界及自2018年底起於滙豐累積了寶貴經驗，更於艾橋智近日休假期間領導環球銀行及資本市場業務，表現異常出眾。

祈耀年感謝邵偉信

對於邵偉信離任，祈耀年向他表達謝意，指出邵偉信在創建和執行集團的轉型和增長方面發揮了關鍵作用。在過去的4年裏，邵偉信幫助滙控渡過疫情，重塑集團在全球的投資組合、提高集團的資本效率，並在整個組織中嵌入紀律成本管理方面發揮着重要作用，推動了財務職能部門的轉型，重塑戰略方向，鼓勵創新，並建立團隊的參與度。

新世界醫健品牌Humansa冀大灣區開逾30間

香港文匯報訊（記者 殷考玲）新世界集團（0017）旗下醫療健康品牌Humansa（仁山優士）旗艦中心昨日在尖沙咀Victoria Dockside開幕。Humansa行政總裁蘇嘉威表示，新的旗艦中心籌備超過2年，佔地超過1.4萬平方呎，Humansa計劃於今年內將粵港澳大灣區的業務擴充至逾30間醫健布點，擴大醫健服務範圍。

目標客戶為基金及律師行業

新世界發展行政總裁鄭志剛昨表示，Humansa作為新世界集團生態系統的一環，提供醫健體驗和服務，與多方合作夥伴聯手，滿足香港以至大灣區日益增加的醫健需求，着重預防性健康管理。

蘇嘉威表示，該集團計劃在今年底前在Victoria Dockside另一樓層增設另一間中心，以及計劃在廣州增設新的中心，目標客群是基金及律師行業。他進一步解釋，客人於Humansa Victoria Dockside完成各項檢查後，由專業醫療人員組成的跨學科團隊，包括醫生、物理治療師、健身教練、營養師等共同討論，匯集各領域專業意見形成個人化的評估結果，並制定針對性的跟進改善方案。此種方法一般在醫院用於會診治療複雜的疾病，但Humansa認為亦應該應用在預防性健康管理上，達至專業、高效和



◆鄭志剛（中）表示，Humansa將在大灣區提供醫健體驗和服務。

個人化。該中心也提供一般醫療服務，如全科醫生服務、流感疫苗和其他疫苗接種、傷口治療和其他小型外科手術等。

德勤夥SAP擴大灣區版圖

香港文匯報訊（記者 蔡競文）隨著數碼經濟發展加快，近年來大灣區數碼化技術和雲端業務需求持續增長。德勤與SAP近日攜手於深圳大灣區雙創中心成立「大灣區產業鏈賦能中心」暨「德勤SAP雲創中心」，為大灣區企業提供一系列雲上數碼化轉型服務，包括雲上採購、雲上供應鏈、雲上銷售管理、雲上人力資源管理、

雲上財務管理等，提升區內企業數碼化技術理解與應用實踐能力。

打造產供銷一體化平台

德勤中國華南大陸地區主管合夥人郭炎成表示，大灣區產業鏈賦能中心由德勤和SAP共同打造，以「雲上智能創新未來」為主題，依託平台，構建生態，推動大灣區

產業創新與協同發展，促進大灣區經濟一體化建設，為大灣區產業強鏈、補鏈、延鏈發展作出貢獻。SAP大中華區成長型企業總經理許正淳強調，大灣區產業鏈賦能中心的成立，SAP將與德勤一起扶持大灣區「專精特新」企業完成自身數碼化營運體系搭建，打造產供銷一體化協同平台，助力大灣區產業生態綠色可持續發展。

粉嶺北Cabanna周六開售

香港文匯報訊（記者 梁悅琴）施政報告加快推進北部都會區，新界新盤齊啟動。恒地旗下粉嶺北ONE INNOVALE-Cabanna昨日傍晚加推57伙，折實平均呎價14,208元，較首張價單折實平均呎價14,088元上調0.85%，折實價由331.08萬元起，並於昨晚落實於本周六發售首輪118伙，當中5伙地下花園特色單位以招標形式推售。

昨加推57伙 輕微加價

恒基物業代理營業（一）部總經理林達民指出，截至昨晚8時該盤累收約770票，當中一半來自新界北區，昨晚加推57伙，涵蓋開放式至三房，折實價331.08萬至936.4萬元，折實呎價更低至13,398元。該盤落實於本周六發售首輪118伙，其中113伙以價單形式推出。根據銷售安排，大手客A組最多可買4伙；B組最多可買2伙。另外5伙地下花園特色單位以招標形式推售。

另一邊廂，新地元朗錦田北PARK YOHO Bologna收票反應持續熱烈，新地代理總經理陳漢麟表示，項目累收逾1,500票。就明日以價單形式發售60伙計，超額登記逾24倍。他指出，會視明日首輪銷售安排，盡快加推單位。

屯門飛揚加推搶客

長實夥新地合作屯門飛揚第1期亦加推單位應市，長實高級營業經理楊桂玲表示，飛揚第1期昨加推43伙，包括19伙一房，19伙三房及5伙特色戶，屬項目最後一批標準單位，單位全數向南，買家若選用「120 Plus」付款計劃，一房可享最高15%折扣優惠，三房則享最高17%優惠。該批單位折實價435.9萬至1,017.5萬元，折實平均呎價14,494元，屬原價加推，本周內開售。

市區新盤亦搶攻。碧桂園香港旗下馬頭角買炳達道龍碧已取得入伙紙，預計明年初交樓。碧桂園（香港）營銷管理部總經理林曉菁表示，龍碧今起對外開放現樓示範單位參觀，同時新增傢俬優惠，當中一房單位只要買家多付2萬元，便可獲價值15萬的雙層傢俬組合優惠，目前可售一房戶佔24伙。

南豐集團香港地產處執行董事許謙謙表示，日出康城LP10已獲批轉讓同意書，將盡快陸續通知業主們開展交樓程序。LP10自去年初推售以來，累售791伙，佔整個期數單位約89%，按照原定銷售計劃，部分單位將留待以現樓形式推出，並計劃適時部署全新輪銷售。