



疫後復常 渣打首季內地富裕客急增

擬金鐘設全新理財中心 力拓大灣區市場



受惠旅業「解凍」及本地需求強勁，本港今年首季經濟迎來近兩年來最強反彈，面對經濟復甦及營商環境持續好轉下，不少早在疫情期間已作好部署的金融機構，近月開始陸續「收成」，並瞄準內地富裕客群推出一系列推廣優惠。

渣打香港表示，今年首季內地「優先理財」客新開戶數目差不多是2018年同期的3倍，為更好捕捉內地及香港經濟復甦帶來的機遇，該行將在金鐘設立全新理財中心，同時計劃招聘更多員工，積極布局香港、大灣區其他城市及內地市場。

◆香港文匯報記者 馬翠媚



▲渣打設於利園一期的財富管理中心，服務優先私人理財及優先理財客戶。中心更設有大灣區理財中心，為大灣區客戶提供跨境理財服務。

◆文偉成表示，復甦通關以來內地客新開戶數目大增。

渣打香港個人、私人及中小企業銀行業務主管文偉成日前接受香港文匯報專訪時表示，內地及香港恢復全面通關以來，內地客對本地銀行服務的需求顯著上升，今年首季該行「優先理財」內地客新開戶數目差不多是2018年同期的三倍。

5月首周開戶數量急升四成

他又指，復甦通關後的首個「五一黃金週」，不少內地客與家人來港，帶動5月份首星期的開戶及預約數量對比4月再增加四成，當中又以需面對面銷售的保險產品特別受惠，無論查詢及保單銷售數量均較4月上升四成，至於受歡迎產品方面，不少客戶選購多元貨幣儲蓄保險。

渣打近年在香港、大灣區其他城市及內地市場積極作出布局，繼前年在尖沙咀K11設立優先私人理財中心外，去年亦於利園一期設立面積達1.5萬平方呎的財富管理中心，服務優先私人理財及優先理財客戶，中心更設有大灣區理財中心，為

大灣區客戶提供跨境理財服務。該行早前亦推出了大灣區專屬「理財顧問團」、跨境熱線一站式轉接服務，由洞悉兩地市場動態的一線團隊為投資者帶來一站式服務體驗，同時與著名研究生商學院INSEAD合作，為該行客戶經理和投資顧問提供培訓。

早前為迎接香港及內地全面復甦通關以來首個「五一黃金週」，不少銀行推出了不少優惠及措施去吸引新客開戶，渣打在「五一黃金週」為特選客戶提供「點對點專車接送服務」，方便內地客戶到分行與客戶經理見面。據悉「五一黃金週」期間，預約專車數目較上月同期多近兩倍。

擬增聘員工擴大灣區專隊

展望未來部署及人手安排等，文偉成透露，該行將於金鐘設立全新理財中心，亦計劃招聘更多員工，包括客戶經理，尤其是熟悉大灣區客戶的客戶經理及前線人員等，他希望本地大灣區專隊人手今年內可以多一倍。該行亦特別提到，留意

到內地客訪港期間更着重消閒娛樂體驗，因此該行特別為客戶提供暢遊香港迪士尼樂園的體驗，存入指定新資金即可獲贈入場券。由於有關優惠深受客戶歡迎，因此該行已特別加推門券數量及延長推廣期至6月份。

穗大灣區中心多個分支入駐

渣打現時在大灣區6個城市，包括香港、廣州、深圳、珠海、澳門、佛山，設有近90間分支行。該行在2020年更在廣州天河區設立渣打大灣區中心，項目在廣州環貿中心租賃並建設7層辦公室，作為未來集團內部多個實體公司和分支機構辦公的場所。

目前渣打環球商業服務（廣州）和渣打（廣州）商業管理已進駐廣州環貿中心，這兩家公司分別承擔渣打集團的全球後台營運、技術解決方案、科技創新和廣州環貿中心辦公場所的持有及物業管理職能。渣打指，未來還將有其它實體公司及分支機構入駐，相關籌備工作正在進行中。

利好消息疊加 港股或試近期新高

香港文匯報訊（記者 岑健樂）

港股短期受中美利好消息支持，繼美國暫停加息後，美國國務卿布林肯訪華，市場憧憬中美關係有望緩和，另一方面，內地近期傳出將在短期內有重大刺激經濟措施推出，市場普遍預期人民銀行本周二將會下調貸款市場報價利率（LPR）以支持經濟增長，港股及A股上周五皆造好，恒指重上二萬點，成交更達1,756億元，分析員料港股先於二萬點的近期高位整固，並有條件再試近期新高。

布林肯訪華，市場憧憬中美關係有望緩和。另一方面，近日內地先後下調7日期逆回購中標利率與中期借貸便利（MLF）利率，而多間內地銀行亦下調人民幣存款利率，因此市場關注內地會否於明天（6月20日）宣布下調貸款市場報價利率（LPR），藉以支持經濟增長，利好後市表現。

港股ADR偏軟 ATMX齊跌

美股在累積一定升幅後，出現獲利回吐的情況，上周五美股三大指數全線下跌，其中道指收報34,299點，跌108點。至於標普與納指則分別跌16點與93點。港股

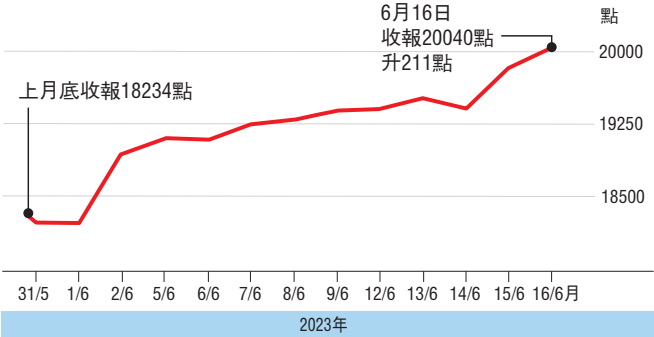
ADR表現亦偏軟，ADR港股比例指數報19,953點，跌86點。港股ADR普遍表現疲軟，其中阿里巴巴（9988）折合報90.04港元，跌1.7%；騰訊（0700）折合報358.28港元，跌1.3%；美團（3690）折合報135.85港元，跌1.56%。小米（1810）折合報10.97港元，跌1.04%。

香港股票分析師協會副主席郭思治接受香港文匯報訪問時表示，上周五恒指成功在20,000點以上收市，如果大市成交因上述因素而相當暢旺，加上臨近半年結，恒指短期內有可能再上升數百點。不過他同時指出，月初至今恒指已累積不小升幅，因此恒指短期內較大機會於19,500點至20,000點附近反覆整固，因此他不建議散戶於現水平盲目高追入市掃貨。

港股短線料區間反覆整固

另一方面，本周內全球不同地區將有多項重要數據公布，包括美國將公布PMI數據、申領失業救濟金人士數據、原油庫存數據；歐元區公布PMI數據；日本公布PMI數據以及通脹數據。此外，市場亦關注多名美聯儲官員將於本周發表講話，以及俄烏地緣政治局勢最新發展。

恒指本月至今累升近一成



投資市場短期留意事項

- ◆內地公布貸款市場報價利率（LPR）
 - ◆多名美聯儲官員將於本周發表講話
 - ◆美國公布PMI數據
 - ◆美國公布申領失業救濟金人士數據
 - ◆美國公布原油庫存數據
 - ◆歐元區公布PMI數據
 - ◆日本公布PMI數據
 - ◆日本公布通脹數據
 - ◆俄烏地緣政治局勢最新發展
- 整理：香港文匯報記者 岑健樂

NOVO LAND 預計下季推2A期「樓王」



◆雷霆（左）指，預計3個月後推售第2A期「樓王」Charlot第一座，涉410伙。右為陳漢麟。

香港文匯報訊（記者 周曉菁）父親節新盤延續火熱，新地發展的屯門NOVO LAND第2A期周六日銷售次輪約190伙，助力新盤市場過去兩日累沽逾200伙。新地副董事總經理雷霆昨於發布會指，預計3個月後將推售第2A期「樓王」

Charlot第一座，涉410伙，明年亦有計劃推出第3期銷售。

新盤兩日累沽逾200伙

NOVO LAND第2A期在9日內售出逾370伙，佔九成可售單位，套現逾23億元，整個NOVO LAND系列開售不足11個月累售逾2,618伙。新地代理總經理陳漢麟透露，上周六次輪銷售中A組銷情熱烈，600平方呎以上3房單位迅速沽清，B組時段開放式單位、一房及兩房硬廁單位亦全數沽清，相信餘下單位亦會很快被市場吸納。

另一邊，二手交投仍處低位反覆橫行。綜合四大代理數據，十大藍籌屋苑過去兩日錄得2宗至5宗成交，多個屋苑錄零成交。中原亞太區副主席兼住宅部總裁陳永傑表示，即便美聯儲暫緩加息，買家有意願加快入市，但吸引力仍不及新盤，整體市場難有起色。該行過去兩日錄得5宗

成交，按周相比多2宗個案，零成交屋苑回落至5個。

二手成交續低位橫行

美聯住宅部行政總裁（港澳）布少明認為，上周六天氣不穩，加上昨日適逢父親節，部分市民外出慶祝，影響二手活動。十大藍籌屋苑合共錄得5宗買賣，與上周持平，並繼續維持在低位。利嘉閣總裁廖偉強展望，息口走勢明朗化，買家入市信心恢復，二手樓市交投預計將慢慢抬級而上，特區政府落實公布放寬首置按揭成數比例後，相信將對整體樓市有帶動作用。該行十大指標屋苑錄5宗成交，已是近五週以來最多。不過港置行政總裁馬泰陽提醒，美聯儲暗示下半年仍有機會加息，為本港的樓市帶來不明朗因素；而且有多個新盤推售，並以貼市價搶盡市場焦點，令二手持續受壓。該行過去兩日僅錄得2宗成交，創4週以來新低。

看好內地市場 斥資逾23億尋商機

隨著全面復甦通關，不少外資機構高層亦頻頻來港視察業務，渣打繼3月在港召開董事會會議、以凸顯對香港的堅定承諾及信心後，上月中再在港舉行投資者和分析師研討會，主要是分享集團如何捕捉亞太區機遇，包括內地對外開放商機等信息。管理層在會上透露，已投入了3億美元（約23.4億港元）於2022年至2024年在內地尋找增長機會和戰略重點，以實現內地在岸和離岸業務基本稅前利潤較2021年的數據增長一倍目標。

冀內地在岸離岸業務利潤翻倍

渣打銀行亞洲區行政總裁洪丕正在會上形容，「現在是抓住亞洲機遇的時候」，而他在近年出席公開場合時，已不止一次提到集團要緊握內地開放機遇。根據該行簡報顯示，該行認為因應亞太區結構上改變將帶來顯著增長機會，因此集團可以利用其獨特優勢去朝六大策略發展，包括緊握內地開放機遇、東盟及南亞地區的快速增長、捕捉供應鏈的變化、推動富裕客群增長、數碼上投資及合作，以及滿足客戶的氣候和可持續融資需求。

集團在會上強調，未來要加快發展東盟及南亞市場，因集團是唯一一間在東盟十國都有業務的國際銀行，支持其在2022年東盟對內地、新加坡和香港的跨境業務收入，按年分別升61%、45%和29%。

高盛：料有能力推動收入增長

高盛在渣打召開投資者研討會後，發表報告唱好渣打。高盛指渣打在會上聚焦在亞洲主要市場和產品的增長機會。該行認為，渣打對增長機會和勢頭在其市場及產品範圍內感到有信心，相信其有能力推動收入增長，而不僅只受惠於加息帶來的好處。

渣打(2888)三年來低位升近一倍



「數字人」成618直播帶貨「B角」

香港文匯報訊（記者 莊程敏）人工智能（AI）下的「數字人」為網購平台的直播帶貨帶來新商機。昨日適逢內地電商平台「618」購物節的正日，內娛消息指由「數字人」擔任的虛擬主播的帶貨效果比真人更高。報道稱，有公司負責人透露，數字人直播的成本近年來下降趨勢明顯，從每小時幾千元降價到了幾百元，整體成本遠低於真人主播，因此在觀眾人數較少的時間段進行直播，有利於彌補真人直播難以24小時不間斷直播的劣勢。不過，亦有店家指其畫質與客戶交流力及相關政策監管問題仍有待解決。

數據顯示，數字虛擬人市場發展空間廣闊。艾媒諮詢數據顯示，2021年內地直播電商行業的總規模達到12,012億元（人民幣，下同），預計到2025年規模將達到21,373億元。據中國產業研究院預計，2030年內地數字虛擬人整體市場規模將超過2,700億元，其中身份型數字人約1,747億元佔比達65%；服務型數字人約955億元，佔比達35%。

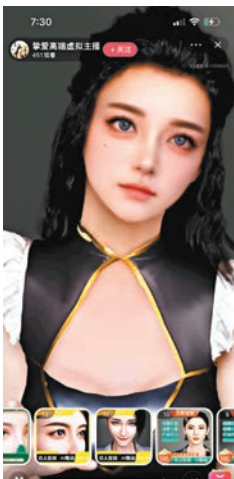
成本優勢獲商家青睞

內地酒類商家國台酒相關負責人指，「虛擬主播上線後，成交轉化率是真人的1.93倍，平均每日GMV相比較真人增長7.5倍。合作一個月後，我們就取消了真人直播。」另外，虛擬主播的最直接的優勢是能夠降低直播成本，因為人類主播往往需要系統培訓和大量資源去孵化。同時，也解決了場地和場景的問題，通過線上模擬就能提供不同風格的直播間，而不需要搭建實體的直播場景。在時間上，虛擬主播也能做到全天24小時不間斷，這是人類主播無法做到的。

畫面粗糙減直播吸引力

不過，亦有抖音頭部直播間負責人指「現在的虛擬主播帶貨畫面很粗糙，話術也很簡陋，小學生都看不下去。」由於直播帶貨是一個需要主播背書的行業，虛擬主播很難吸引人類下單，除非賣的商品在價格上有特別大的吸引力，該負責人舉例指，比如一款手機原來賣6,000元，現在直接5,000元售賣才會有人下單，但這並不來源於主播的吸引力，和貨架電商沒有區別。

電商平台夢創科技CTO曹均濤指，目前數字主播在電商中的應用還在起步階段，「以前的數字人對用戶意圖的理解不精準，很難和用戶形成交流，但是在大型型出現後，未來肯定能形成順暢的人機交互。未來，大模型和數字直播結合起來之後，才能真正用數字人直播來替代真人直播。現在數字人直播只能和真人直播形成互補。」



◆圖為淘寶數字人直播。