

星展集團主席：港還有極佳潛力待挖掘

內地地理財市場商機巨大 在港外資緊抓灣區機遇

中央港澳工作辦公室主任、國務院港澳事務辦公室主任夏寶龍10月18日在北京會見滙豐集團主席杜嘉祺一行，對滙豐集團始終看好中國和香港的發展，着眼長遠、面向未來，積極參與內地和香港經濟建設表示讚賞。事實上，國家近年經濟持續發展，人民財富增加，理財需求急升，已成為外資爭相挖掘的「金礦」，尤其開通10年的互聯互通機制，更是便利外資利用香港優勢，力拓內地地理財市場的便捷通道。星展集團相關負責人日前接受香港文匯報訪問時強調，過去10年香港區業務表現非常優秀，香港對於集團在亞洲的業務擴張非常重要，香港還有很多潛力有待挖掘。

●香港文匯報記者 馬翠媚

●星展集團主席余林發認為，香港還有很多潛力沒有得到挖掘。



受惠「背靠祖國、聯通世界」的優勢，自回歸祖國以來，香港擁有得天獨厚的地位，抵住了無數風浪。「香港是世界上首屈一指的金融中心之一」，星展集團主席余林發早前訪港接受香港文匯報訪問，他說，「由擔任星展集團董事長時，我就告訴董事會，我將會親自擔任香港公司的董事長。為什麼呢？因為香港有極佳潛力，而很多潛力還沒有得到挖掘。在這裏我們看到香港和中國內地之間的企業有着極強的聯動效應，所以在這裏擔任董事長，這一職位非常重要，這可以讓我親身感受本地的發展動力，包括香港、中國內地，而且這一決定也帶來了回報。在過去10年當中，銀行的利潤提高了5倍，香港業務也是。」

管理層訪深圳 體驗大灣區機遇

根據國際金融論壇報告，去年中國經濟對全球經濟增長貢獻率為32%，遠超第二位印度（15%）和第三位美國（11%）。面對內地富裕客群投資需求不斷增長，加之中國開放金融大門，外資銀行近年亦透過不同管道逐步參與及分享到內地經濟增長的紅利。而在國家的金融改革開放中，香港一直擔任「超級聯繫人」及「超級增值人」角色，不少外資早已加大香港業務的投入，深挖內地改革開放下「走出去、引進來」的機遇。

星展集團時隔10年後再來港召開董事會，由今年77歲的余林發拍板並親自率團，在銀行界馳騁多年的他解釋今年為何會選擇來香港時表示，「每次我們讓董事會在香港開會的時候，都是讓他們去回顧過去的成就，而且這個時點的選擇，



●今年迎來互聯互通機制開通10周年，而2021年10月推出的跨境理財通是機制下最具代表性措施之一。



●自2014年11月「滬港通」通車後，香港與內地金融市場的互聯互通10年來不斷增量擴容。

「理財通2.0」通車後表現亮眼

內地個人投資者持有港澳投資產品	市值餘額（億元人民幣）		增幅（%）
	2024年2月底	2024年3月底	
投資基金	0.52	2.24	▲330.8
債券	0.08	0.25	▲212.5
存款	55.81	159.91	▲186.5
總數	56.41	162.4	▲187.8

整理：香港文匯報記者 馬翠媚

就是因為我們看到了在大灣區的巨大機遇」，他又透露管理層稍後會去深圳參觀，讓董事會成員就能夠更好體會當地發展的脈搏，「不然的話管理層就只能夠靠讀報紙、讀新聞去讀到各方面的趨勢、消息，但是你要了解一個市場必須要親身去體驗，這樣才能夠體會政策策略、國家的政策等，才可以知道本地發展潛力到底是什麼。」

星展銀行現時是新加坡最大的商業銀行，而在今年初內地監管機構公布，新加坡星展銀行獲批增加中國深圳農村商業銀行持股成最大股東。余林發強調，香港是星展銀行第二大盈利貢獻地區，僅次於新加坡，所以其地位非常重要，他強調集團繼續堅持對於香港的承諾，而該行在香港的業務表現也非常良好，「一直期待緊抓香港和內地的機遇，並且把重點放在大灣區」，他特別提到有關深圳農村商業銀行的投資，反映該行在大灣區非常活躍。

金融基礎設施優 業務中心仍在港

余林發又指，星展銀行一直是植根於亞洲、專注於亞洲的銀行，「大家可能會問為什麼選擇香港，在我們看來，香港是我們的業務中心，我們在這裏有着專業的金融服務、財富管理服務，我們對於香港強大的金融基礎設施有着充分的信心，同時我們在香港的業務也受到了市場的歡迎」，該行在港銀行業務全面，有零售銀行、私人銀行、企業銀行、貿易金融等等，「所以這就是為什麼我們希望能夠把所有的董事會成員聚在香港，不僅僅是回顧我們在香港和中國內地的業務情況，也是為了回顧銀行整體全部的各項業務條線。」

龐華毅：理財通業務增長勢頭勁

香港文匯報訊（記者 馬翠媚）香港與內地市場的互聯互通機制，今年迎來開通10周年。星展北亞區主管及星展香港行政總裁龐華毅早前接受訪問時表示，星展銀行（香港）在過去10年表現非常有優勢，淨利息收入年均複合增長率為7%，星展香港淨利潤年均複合增長率為6%，「從戰略上來說，香港是我們業務的『超級聯繫人』，也是中國內地業務的『超級聯繫人』，香港對於我們在亞洲的業務擴張非常重要。」

中央振經濟 資本市場增活力

多年來深耕內地及香港業務機會的星展，是本港首家在「跨境理財通」計劃下擁有3間「南向通」合作夥伴的銀行，包括星展中國、深圳農村商業銀行、中國郵政儲蓄銀行。

透過理財通業務，龐華毅充分感受到內地資本市場的活力，他提到「看到內地居民需求非常大，他們需要去不斷地擴大自己離岸投資機會，現時推出了『理財通2.0』以後，大灣區居民可以投資的基

金越來越多，這對於我們來說創造了絕佳的機會，所以我們對此非常樂觀」。中央近月推出一連串刺激經濟措施，「現在中國內地的資本市場開始重拾活力，我們對此更加樂觀了。」



●龐華毅表示，香港對星展在亞洲的業務擴張非常重要。

星展去年客戶數量年增4倍

龐華毅提到，在「理財通2.0」推出之後，該行加強了產品、加強了風險措施之後，增加了100多隻新基金，令該行成為「南向通」中交易額最高的銀行之一。「我們增加了許多新的客戶，看到大眾對於產品的需求更大，有着香港方面支援，我們在內地合作其實是可以擴大覆蓋到大灣區1,000間各銀行分行，我們正在快速擴張。」參考該行早前披露，截至去年底，星展的客戶數量按年增加4倍，「南向通」個人配額使用量按年增長10倍，平均配額使用量比市場平均高出近2倍。

除了互聯互通外，龐華毅透露該行亦瞄準近年中資企業逐步「走出去」而帶來的機遇，他解釋現在中資公司正尋求讓供應鏈變得更多元化，該行有能力幫助中資公司進入東盟國家市場。他又指，雖然現時已踏入減息周期，惟過去兩年該行一直在加大對於財富管理、支付能力的投資，最重要是作為內地公司進入東南亞市場的「超級聯絡人」。

港工商界：拓內地商機 港具獨特優勢

香港文匯報訊（記者 康敬、黃子龍）中央港澳工作辦公室主任、國務院港澳事務辦公室主任夏寶龍日前在北京會見滙豐集團主席杜嘉祺一行。多名香港政界及商界人士昨日接受香港文匯報訪問時表示，有外資願意長期在香港扎根經營，反映他們對中國經濟發展的正面肯定和對香港營商環境的認可。他們指出，中央始終支持香港保持差異化獨特優勢地位，堅守「一國兩制」初心，相信香港和外資企業都能在國家經濟發展的進程中獲得更多、更大機遇。

香港中國商會會長蔡毅表示，世界面對百年未有之大變局，國際間摩擦紛爭不斷，但國家堅定深化改革、提高對外開放水平，有更多外資認識到中國有龐大的消費市場，有良好的政策環境，有穩定安全的社會環境，中國經濟不斷發展，對外資在中國經營來說是機遇處處，而香港有「一國兩制」下的獨特優勢，在國家對外開放過程中扮演獨特角色，能為外資提供優質的投資環境，更好服務各國家、各地區的企業在港發展。

吸引外資 促進資本流動

香港隆誠（國際）集團有限公司董事長施清流表示，中央始終堅守「一國兩制」初心。香港商界應該充分發揮自身獨特的地理優勢、文化優勢和制度優勢，加強與國際市場的聯繫，借助香港作為全球金融中心的地位，吸引更多外資，促進資本流動。

胡良利集團(控股)有限公司集團主席胡劍江表示，此次會面顯示外資對中國經濟高質量發展的信心，以及對香港自由開放的營商環境的高度認可，同時亦是中央支持外資在華經營的重要信號，期待未來能有更多的外資企業進一步深化與內地及香港的合作，共同探索新的發展機遇。

外資藉港平台獲得更多機遇

會計界立法會議員黃俊碩表示，香港作為國家其中一個對外最開放、資金最流通的地區，本身肩負着「背靠祖國、聯通世界」的使命。他並指，國際資本應該了解到透過香港這個自由開放的國際金融中心，能夠在國家持續發展的大舞台上，發揮更大的作用，獲得更多的機遇。

花旗銀行：將加大投入鞏固港業務重心

香港文匯報訊（記者 馬翠媚）因應香港在國家發展大局中處於獨特地位，不少外資亦瞄準機會提早部署，並加大對港業務的投入。美資花旗銀行早於2021年宣布香港區財富管理業務發展計劃，目標是在2025年將香港區財富管理業務的客戶數目增長至3倍，及令管理資產規模（AUM）倍增，近日亦踏入收成期。香港作為花旗全球財富中心和全球增長最快的財富市場之一，花旗銀行近日派出花旗財富主管Andy Sieg再次到訪香港，以彰顯了香港的獨特性和重要性。

港財富中心擁巨大增長潛力

花旗銀行近日在港舉行了首屆Citi Wealth Strategy Luncheon, Andy Sieg在午餐會上與花旗在香港以及亞洲區內主要資產管理合作夥伴的管理層見面，期間他強調了亞洲財富業務，及香港作為擁有

巨大增長潛力的關鍵財富中心之重要性，他亦提到要進一步深化花旗和主要資產管理合作夥伴的戰略合作，同時表達了和這些合作夥伴攜手加速業務增長的願景，共同為客戶提供量身定製的財富解決方案，並支援客戶的財富創造。

Andy Sieg亦在花旗私人銀行舉辦的Citi Private Bank Fund Symposium上向在場超過200名出席的客戶和基金合作夥伴致歡迎辭。花旗銀行表示，本港處於花旗全球財富戰略的領先地位和核心，Andy Sieg這次到訪進一步鞏固了花旗的業務重心和投入，並圍繞香港和大中華區正在不斷擴大的富裕、高淨值和超高淨值客戶群，推動進一步業務增長。

海內外企業藉港跳板擴市場

花旗商業銀行香港區主管鄭再再近日亦表示，本

地和內地公司為花旗商業銀行香港區最大客戶群，透過花旗全球網絡發展其海外業務。在香港有商業活動的海外公司，很多銳意透過香港進軍內地，亦是該行快速增長的客戶群，有關業務按年錄雙位數增長，更比疫前增長超過一倍。

鄭再再指出，香港作為花旗商業銀行最大的市場之一，在協助內地企業海外擴張，以及海外公司進入中國內地兩方面，扮演著雙重角色，內地企業將香港作為海外擴張的跳板，另一邊廂，香港亦同時作為海外企業通往中國內地及大灣區發展通道，以及進入中國市場的試點。因



●花旗財富主管Andy Sieg訪港與員工及客戶會面。

此看到許多中型海外企業為打入中國市場，而於香港成立子公司。她表示，花旗將繼續為本地、內地企業及海外企業提供支援，幫助外國企業進入香港和中國內地市場，以及助內地企業出海擴張及國際化。