

國慶76周年

香港品牌擁信任度優勢 金價攀升刺激購買慾

迎150萬內地客 金舖料生意增逾10%



今年的國慶黃金周同時橫跨國慶節與中秋節，在內地形成長達8日的「超級黃金周」，預計有超過150萬內地旅客訪港，有本港金行看好將顯著帶動店舖銷售。周生生表示，集團針對內地旅客而特別加強多款黃金產品的存貨，預期人流與消費動能將顯著提升，銷售額料有10%至15%增長。除金行外，銀行亦抓緊今次金價上升的投資機遇，恒生銀行亦趁國慶黃金周臨近乘勢推出新的實金買賣預約服務，其中1克重的千足金條約900多港元就有交易。

●香港文匯報記者 曾業俊



不少金行為應對內地旅客而特別增加產品存貨。圖為老鋪黃金國際金融中心門店，黃金周首日門外排起人龍。

周生生首席品牌長周嘉穎向香港文匯報表示，今年的國慶黃金周預計有超過150萬內地旅客訪港，人流回升明顯，而內地旅客的消費情況料將持續呈現兩極化走勢。大部分旅客消費單價不高，一般介乎數千至1、2萬元，以體驗式旅行及輕購物為主；但同時仍有部分高端客群偏好具特色及品質保證的高端珠寶，單價可達數十萬元。整體而言，內地旅客的消費模式與去年相若，惟單價或因金價上漲而略有提升。

因應內地客喜增存貨

她續指，雖然本港整體零售市道仍面對消費模式轉變及旅客消費力分層等挑戰，但金飾憑藉保值特性及節日送禮需求，仍具相當吸引力。再者，近期金價持續攀升，本來因高金價而觀望的消費者，亦開始加快購買決定，因此集團對國慶黃金周的整體銷售表現抱有一定期望。

因應黃金購買熱潮，周生生針對內地旅客而特別加強多款黃金產品的存貨，包括日常佩戴的黃金飾品、具文化寓意的黃金擺件，以及兼具時尚感的設計系列如品牌旗艦YuYu系列等。周嘉穎稱，近期金價持續上揚，確實令不少原本持觀望態度的消費者加快入市，無論是旅客還是本地顧客均出現此趨勢。本地品牌在工藝設計、品質及品牌信任度方面具備明顯優勢，進一步吸引消費者在節日後加快購買決策。同時，今年為婚嫁旺年，踏入年末，不少婚嫁顧客積極採購，帶動近月銷情明顯改善。

引進國際珠寶品牌增選擇

她指，集團推出多元化黃金產品，以滿足不同層次的需求，涵蓋價錢吸引的入門級產品到較具分量的黃金擺件。近年大受歡迎的輕巧「硬金」飾品，具設計感又能展現大氣效果，為顧客提供更多價位及款式選擇，從而吸引不同客群，推動市場銷售。除黃金產品外，不少內地遊客亦會關注國際品牌及寶石類產品，因此集團積極引進不同國際珠寶品牌，如意大利手工珠寶品牌Marco Bicego，進一步豐富購物選擇。

周嘉穎稱，集團亦因應各地區門店客人的特性，調整店內貨品分布，務求更貼近顧客偏好。為迎接黃金周，集團已加強熱門產品的庫存準備；至於本地市場，鑑於今年為婚嫁旺季，集團加強婚嫁相關產品的陳列與推廣，為顧客提供更多元選擇。

恒生首8個月實金交易增79%

恒生銀行因應今年黃金買賣需求的增長，以及國慶黃金周的到來，並自上週五（26日）起推出新的實金買賣預約服務，方便客戶預先選購黃金產品，預約後可前往該行旗下13間有實金買賣服務分行進行交易。該服務提供四大熱門產品預購：鴻運金幣、9999金條、恒生千足龍金條及獨家財神金條。

恒生零售銀行及財富管理業務主管李樺倫日前接受香港文匯報訪問時表示，在眾多產品中，以鴻運金幣與9999金條最受歡迎，佔銀行實金買賣總量七成。她透露，首8個月該行實體黃金交易量按年暴增79%，為了滿足龐大買金需求，今年該行入貨量激增至3倍。

老鋪黃金趕開張 IFC新店現人龍

香港文匯報訊（記者 黎梓田）來自北京的老鋪黃金繼尖沙咀海港城門市、廣東道門市後，搶先在國慶及中秋節檔期前開業，於9月30日在中環國際金融中心開設第三間門市，該店位於商場1樓主通道區域，定位為旗艦店。香港文匯報記者昨日路過，見到該舖新張第二天，門外有人龍排隊，而店內亦有不少人正挑選金飾或黃金產品，大部分客人均來自內地，可見黃金頗受內地遊客歡迎。

老鋪黃金發言人在新店開張當日表示，香港連通中西、融匯東西方文化，老鋪黃金憑藉香港的視窗效應，循序漸進繼續將品牌邁向國

際。該公司在香港已開設店舖，深受顧客歡迎，排隊是常見一景。香港店舖的店效，較內地平均店效高約30%。據財務報告，老鋪黃金今年上半年境外業務收入同比大幅增長約455.2%，境外業務收入佔比達到12.9%。

發言人補充，在國際金融中心開新店，再度強化老鋪黃金在香港零售市場的管道布局，進駐海港城、廣東道可以捕獲自由貿易港的客群紅利；而在位於中環核心的國際金融中心的旗艦店，不單是品牌目前在所有入駐商團中單體面積最大的門市，又可以更貼近服務中環金融區的高淨值人群。

金行買金四大注意事項

- 計價：釐清「飾金價」與單位**
 - 「飾金價」非國際金價，為已含品牌溢價的零售價，遠高於銀行金條價
 - 單位是「港兩」：1港兩=37.429克，務必問清報價單位並自行計算總價
 - 公式：總價=飾金價×重量+工費
- 成本：理解「工費」為沉沒成本**
 - 工費是手工錢，款式越複雜越貴
 - 工費可以議價，購買時應主動爭取折扣
 - 工費在回收時是無法退回，是純粹的消費
- 真偽：認明「成色」與「印記」**
 - 成色：認準「9999足金」（99.99%純度）
 - 印記：檢查金飾上是否刻有成色（如AU9999）與品牌標誌
- 變現：問清「回收」與「換購」規則**
 - 金行僅按「金價」計算重量回收，不計工費與溢價
 - 不少人以換購方式入手金飾，通常需換購價更高的新品（例：舊金飾價值的1.2倍），並再付新工費
 - 要慎防陷阱，絕不用足金換取K金、鑽石等非足金產品，以免價值受損

製表：香港文匯報記者 馬翠媚

花旗瑞銀齊睇漲 黃金勢衝4000美元

香港文匯報訊（記者 馬翠媚）國際金價強勢畢現，現貨金價首次突破每盎司3,800美元歷史關口，昨晚7時28分高見3,883美元，逼近3,900美元關口，氣勢如虹。面對金市狂潮，國際大行紛紛上調目標價，花旗最新將3個月金價目標大幅調高至4,000美元，瑞銀更預測金價至明年中可見4,200美元，為這場「淘金熱」再添動力，意味較現價尚有約一成「水位」。

黃金生產商利潤率55年新高

金價及白銀等貴金屬價格持續攀升，花旗坦言，隨著價格先後觸及該行「最牛」目標價，決定進一步看好。該行最新報告指出，金價強勢可延續至第四季，但同時提醒，投資者將資金轉入白銀市場的可能性正在增加。該行又生動地比喻指「黃金就像藝術市場，價格已完全脫離邊際生產成本」。報告亦揭示，目前黃金生產商的利潤率已達至55年新高，儘管大多數指標顯示當前金價處於高位，但該行仍不願預測金價頂部，反映其對金價後市的極度樂觀。

太陽能發電刺激銀價上行

花旗分析，短期仍策略性看好金價及銀價前景，因周期性及結構性利好因素仍然穩健。其中，結構性利好包括市場對美國債務問題的憂慮、美元儲備貨幣地位受到挑戰，以及美聯儲獨立性備受關注。而周期性利好則涉及美國勞工市場持續疲弱、關稅政策的潛在影響，及環球宏觀經濟增長放緩。此外，太陽能發電對白銀需求強勁，令白銀持續供不應求，同樣利好貴金屬板塊。

無獨有偶，瑞銀周二（9月30日）在報告中明確表示，黃金市場目前傾向看漲前景。瑞銀列舉多項支撐因素，包括：美元走弱、全球央行強勁的買金趨勢，以及黃金ETF投資需求增加，並建議投資者在組合中配置中單位數比例的黃金資產。

美國因素左右金價走向

瑞銀強調，黃金與股票、債券的低相關性，使其成為對沖通脹與地緣政治風險的優質工具。然而，瑞銀亦提醒投資者需考量價格波動風險，以及美國貨幣政策可能轉向所帶來的潛在影響。花旗則預期，受金價上揚影響，未來數季黃金珠寶需求將會下降，廢料回收量則會增加。該行指出，若宏觀經濟環境改善，明年資金或會從黃金轉投向銅或鋁等基本金屬。

市場同時關注兩大不確定性。花旗表示，未來需持續關注兩大法院裁決，分別是對美國總統特朗普解僱美聯儲理事麗莎·庫克（Lisa Cook）的裁決，以及對關稅的裁決，這些政治因素將為金市帶來變數。

金價今年以來升逾1000美元



美政府陷停擺 資金加速湧黃金避險

香港文匯報訊（記者 黎梓田）美國國會未能通過臨時撥款法案，美國聯邦政府將自2019年以來首度關門，為全球金融市場帶來新的不確定性。白宮已指示聯邦機構開始執行「有序停擺」計劃。美國政府停擺加速市場對避險資產的需求，黃金價格連續上漲，再創歷史新高。截至昨日黃金價格漲至每盎司近3,900美元水平。

經濟數據「真空」催生避險情緒

歷史上，美國政府停擺並非新鮮事，但每次都引發市場波動。此次停擺最直接的影響之一，是原定於本周五發布的非農就業報告等關鍵經濟數據將被推遲。這使得投資者和政策制定者暫時失去評估經濟健康狀況的重要指標，形成「數據真空」。該報告本是投資者和聯儲局評估經濟健康的核心指標，其缺失將放大市場的不確定性，推動資金湧向黃金等避險資產。

上月ETF資金流入量3年新高

今年迄今黃金價格已上漲逾47%，有望創下自1979年以來的最大年度漲幅。央行買盤以及美聯儲重啟減息後黃金ETF持倉增加，支撐金價上漲。彭博匯編的數據顯示，9月ETF的月度資金流入量創3年新高。波士頓聯儲主席蘇珊·柯林斯周二表示，鑑於勞動力市場疲軟，今年進一步減息可能是合適，但官員們仍需警惕持續通脹的可能性。與此同時，美聯儲副主席菲利普·傑斐遜警告稱，美聯儲面臨勞動力市場降溫以及通脹壓力上升的雙重壓力，這將使前景更加複雜。Exness策略師Agustina Patti指出，美國總統特朗普跟國會領袖在政府撥款延期的談判中未達成協定，避險資產需求上升推動貴金屬強勁表現。美國政府停擺的威脅已成為金價上漲的最直接催化劑。

港銀假期加班推優惠 爭跨境財管客「大餅」



香港文匯報訊（記者 馬翠媚）內地共8天的國慶黃金周假期在昨日正式展開，內地富裕旅客大軍南下，本港銀行業嚴陣以待。商業及消費者洞察顧問公司MDRi最新調查顯示，高達98%內地富裕旅客計劃在國慶黃金周期間出遊，其中55%首選香港作為目的地，人均消費預算高達2.8萬元人民幣。面對這批「行走的錢包」，本港多家銀行紛紛「出招」，透過延長分行服務時間、推出高額迎新獎賞及升級私人銀行服務，爭奪跨境財富管理市場「大餅」。

調查：港成內地富裕旅客首選地

MDRi針對內地流動資產平均700萬元以

上的高淨值人士調查顯示，香港憑藉「頂級購物天堂」美譽，加上美食及交通優勢，穩坐內地富裕旅客首選目的地。四成受訪者視香港為零售體驗首選，訪港旅客平均逗留4.6天，16%更計劃將澳門納入行程。相比之下，新加坡以9%的選擇率位居其後，但人均預算達3.04萬元人民幣，略高於香港。這批富裕旅客的強勁消費力，為本港奢侈品、酒店、旅遊及零售行業帶來增長機遇。

為把握商機，多家銀行在策略性地點分行實施特別安排。中國工商銀行（亞洲）於10月1日及4日延長中港城及黃竹坑分行服務時間，專門為跨境客戶提供開戶服務。該行副董事長、執行董事兼行政總裁武龍表示，隨著粵港澳大灣區互聯互通的深度推進，南北雙向人流愈趨頻繁，跨境客的財富管理需求顯著增加，並透露該行今年首8月跨境客戶中新開戶數量同比升逾五成。

恒生：內地零售客開戶增逾八成

另一邊廂，恒生銀行財富管理及個人銀行業務主管李樺倫日前亦透露，該行內地零售

客戶開戶數目去年激增逾八成，今年首季更進一步上升。為照顧留港及跨境客戶需求，該行即日起至10月8日延長尖沙咀加拿分道、漢口道及銅鑼灣怡和街3間分行服務時間。此外，恒生為開立入門門檻為資產800萬元的Prestige戶口，提供高達4萬元現金獎賞，合資格者有機會贏取財神金牌等。該行更聯乘零售界的迪斐世，包括指定期內迪斐世尊享會員網上預約至恒生開戶或升級，並消費滿1萬元，可升級成為迪斐世尊享會鑽石級會員（180日有效期）。

推薦親友開戶 花旗回贈1.8萬元

部分本港銀行業更推出高獎賞，向內地富裕客發動「銀彈」攻勢。其中，花旗銀行推出迎新優惠，成功開立入門門檻為資產150萬元的Citigold，或入門門檻為資產800萬元的Citigold Private Client戶口並存入新資金，可享高達17.2萬元或7萬元現金獎賞。現有客戶推薦親友開戶，可獲高達1.8萬元回贈。黃金周期間，該行在彌敦道和K11 Atelier分行增設額外營業時間。