

上半年內地客勁增數十倍

信銀國際力吸大灣區高端客

【香港商報訊】記者鄭偉軒報道：中信銀行(國際)個人及商務銀行業務副總監及渠道管理主管袁妙齡表示，該行的粵港澳大灣區業務，將與母行中信銀行(998)合作，冀從中吸納高端及財富管理客戶。目前該行共有24家實體分行，未來有機會整合現有分行，並聚焦北部都會區、將軍澳、馬鞍山等地區增設網點。另外，受惠內地和香港恢復通關，今年上半年，內地客戶按年錄得數十倍升幅，料下半年新客戶增長速度，與上半年相若。



袁妙齡表示，信銀(國際)冀聯同中信銀行吸納大灣區高端及財富管理客戶。 記者 鄭偉軒攝

袁妙齡表示，即使近日人民幣兌美元匯價走勢稍見疲弱，未見有內地客因為匯價上落而轉換其他幣值資產。另外，定存息的高低與息口環境有關，該行未有特別因應近日港府推綠色零售債券而上調定存息率去「爭生意」。

手機平台吸近七成新客

目前，信銀(國際)分行的前、中、後台人手約500人。袁妙齡指出，隨著金融科技應用越趨普及，該行的數據處理人手有增加的需要。不過，該行的營運部門崗位將會減少。她強調，考慮整體人手需求後，該行沒有裁員計劃，將透過內部培訓協助員工轉型。此外，因應粵港澳大灣區跨境客戶及高淨值客戶的增長情況，未來還有機會繼續增聘人手。

截至今年6月底止，信銀(國際)今年有近70%新個人客戶，是透過inMotion動感銀行吸納。袁妙齡說，該行會透過inMotion動感銀行探索各項遠程訪問功能，包括實時聊天(live chat)、聊天機器人(chatbot)以及高端客戶專屬在線客戶經理等。該行期望將現有的電話服務中心，轉型成為

顧客互動中心。此外，現有分行年底起，會陸續增設手機平台「inMotion動感銀行」專區。

首家ESG主題分行年底開幕

信銀(國際)首家環境、社會和企業管治(ESG)主題分行，將於今年年底開幕。明年開始，旗下分行會逐步實施全面無紙化，屆時每年將節省超過100萬張紙。

袁妙齡又指出，信銀(國際)今年在金融科技的投

入會按年增長50%，而過去數年該行在金融科技的支出，一直維持雙位增幅；未來每年相關開支的增幅，料不會出現重大落差。

專才計劃培育未來管理層

此外，該行正籌備「金融科技專才計劃」，以吸引與金融科技相關學科的畢業生參與，獲選者將會輪流負責電子銀行及數碼轉型相關崗位的職務，日後有機會晉身該行管理層行列。

大明國際靜待鋼價回暖

◇◇ 市場慧眼 ◇◇ 日前大明國際(1090)發布了2023年中期業績報告，盈利短期承壓。期內，公司不銹鋼加工業務銷售量及加工量，分別按年增長10.5%及12.2%，碳鋼加工業務銷售量及加工量，分別按年增長26.8%及21.3%，呈現量增利減。

作為內地專業的金屬解決方案提供商，大明國際的經營表現與國家宏觀經濟狀況有非常高的關聯度。今年上半年，內地宏觀經濟尚處於修復改善階段，受有效需求不足、產能過剩等多重因素交織影響，鋼價出現斷崖式下降。大明國際作為上游金屬生產商和下游終端企業的鏈接者，利潤水平被顯著削弱。不過，儘管面臨逆境，大明國際的金屬加工體量仍在上升，龍頭地位持續強化。

另一方面，據悉公司近年通過加碼先進加工設備和技術方面的投資，已構築起強勁的市場競爭壁壘，不過同時亦面臨較為高額的折舊。內地金屬加工市場空間仍不可估量，大明國際龍頭地位穩固，基本面邏輯未改，惟需靜待行業更多向好信號。

Vantage 客戶分析師 李慧芬 (筆者未持有以上股票)

多樣化的城市才能吸引消費

◇◇ 計出新角度 ◇◇ 就如很多香港人一樣，每當周末或假期，筆者總是北上。不同在於，筆者是從英國切斯特(Chester)北上到英國利物浦，而不是從香港到深圳。切斯特其實是不錯的城市，是一個童話般的英國小鎮城市，其最有名的，包括眾多中世紀黑白相間的木條屋，即使對歷史沒興趣的遊客，還是能夠感受到整個古城震撼的美感。

筆者看到上星期許多有關香港市民，冒著颶風北上的新聞，感覺也特別深。疫情過去之後，邊境重開，但香港經濟復蘇未如預期。與此同時，國家文化和旅遊部進一步放寬出境旅遊團，內地民眾即日起已經可以跟團前往日本、韓國、英國、美國等地。多少內地旅客會轉往香港以外的其他地方旅遊，實在非常值得擔心。

港府近期積極探討搞活夜經濟的可行性，並積極聯絡業界。願意改變並採取行動總是一個好的開始。筆者北上利物浦的原因，不是切斯特缺乏特色，也不是因為本地沒有吸引力。筆者還是喜歡在切斯特古城散步的感覺，但同時想要感受城市的活力和氣氛。

城市的活力是動態的結果，當城市有更多的選擇，便會更多人去消費。當更多人去消費，便會更多人去投資，然後更多的投資便會更多的新選擇。活力就是循環不斷，生生不息。

英國切斯特大學金融科技及數據分析教授 梁港生

十大屋苑周末成交創27周新高

【香港商報訊】記者姚一鶴報道：黑雨後周末未有全新盤推售，部分購買力回流至二手樓市尋寶，帶動周末二手成交較前周末受颶風影響下大幅回升。利嘉閣地產總裁廖偉強表示，在過去的周六、日(9至10日)十大指標屋苑錄得12宗二手成交，較前周末(9月2至3日)的2宗大增5倍，不但打破早前連續22個周末錄單位數字，更創自今年3月初以後的27周新高。

在過去兩天的十大指標屋苑買賣當中，若按地區劃分，以新界區錄得的6宗最多，港島及九龍區則各錄3宗成交。若以屋苑劃分，嘉湖山莊錄得4宗交投領先，太古城則錄得2宗居次；至於康怡花園、黃埔花園、新都城、美孚新邨、沙田第一城及映灣園，各自有1宗成交；餘下的杏花邨及麗港城暫時未有成交。廖偉強表示，市場上短暫未有大型焦點盤全數推，反而對二手交投有利，普遍業主願意減價，買家入市意欲增強，到市場尋找合適的二手單位，帶動周末十

大屋苑成交量大增。他預期短期內二手交投需視乎發展商的推盤策略能否進一步刺激市況，以及施政報告會否有利好樓市的消息出台。中原地產亞太區副主席兼住宅部總裁陳永傑表示，連續兩周臨近周末均受劣天氣影響，樓市交投活動受挫，市場累積一定購買力於本周末爆發，加上二手業主陸續面對現實，擴大議幅求售，買家也趁機入市，樓價有尋底迹象，料二手交投逐步回升。

元朗屋苑業主協會成立 創建跨屋苑合作平台



元朗各大社團領袖、政府部門首長、管理公司及業主組織代表出席，給予協會莫大的鼓舞。



元朗民政事務專員胡天祐致辭，讚揚協會充當橋樑角色，支持政府施政，構建中產私人屋苑服務平台。



中聯辦業虎副部長致辭祝賀協會成立，並給予莫大的冀盼，希望做好服務私人屋苑中產業戶的工作。



譚秉智主席致辭，強調協會以愛國愛港為宗旨，建立一個跨屋苑及多專業的合作平台。



協會會長李月民感謝各方友好的支持，期望齊心合力解決中產屋苑管理老大難的問題。

2023年9月7日，假元朗區綜合服務大樓，元朗屋苑業主協會正式成立並舉行執委就職典禮，元朗區內大型屋苑Grand Yoho、Yoho Midtown、景湖居、美湖居、麗湖居、賞湖居、天頌苑、華翠豪園、翹翠峰、蝶翠峰、朗景臺、錦綉花園等超過20個屋苑的法團或業主委員會主席骨幹作為創會會員加入，其他元朗區內的大型屋苑及新鴻基、長實、恒基、新世界等旗下的管理公司亦派出代表出席，典禮簡潔莊重。

該協會主席譚秉智表示，協會以愛國愛港為宗旨，加強元朗各大屋苑業主的聯絡和交流，促進屋苑管理服務水平提升，同時亦會加強與政府部門的溝通，及時反映屋苑管理問題，傳達政府各項利民政策及支援計劃，建立互相之間的良好溝通橋樑。希望將「遠親不如近鄰」這句老話再次帶入社區，冀每一位業戶對於自己的屋苑，都能夠感受到一份幸福感和歸屬感，攜手創建一個和諧安穩家園。協會會長李月民表示，協會以專業務實公正的態度，在成立以來得到各政府部門、物業管理公司、屋苑業主組織的信任，元朗三個分區委員會及減罪委員會主席概允成為創會會長，構建跨屋苑的合作平台，集合各方專業精英，針對屋苑管理問題集思廣益、建言獻策，整合屋苑管理及私人屋苑中產業戶的意見向政府反映，並協助政府推廣政府政策等，歡迎元朗區所有屋苑都能參與其中，發揮好跨屋苑平台專業為民的特色，協助政府解決民生住屋問題。

元朗民政事務專員胡天祐和中聯辦業虎副部長葉虎出席並主禮。



協會全體執委在胡天祐專員監督、葉虎副部長頒發委任狀及各官員見證下順利就任。

元朗屋苑業主協會 架構

- 榮譽會長：呂堅 MH
- 首席會長：李月民 MH
- 會長：蕭浪鳴 MH 姚國威 MH
- 主席：譚秉智
- 副主席：王威信 律師MH 鍾就華 校監 邱帶娣 BBS, MH
- 執委：袁敏兒 MH 梁業鵬 宋慧儀 鄧志堅
- 李錦輝 莊展銘 李啟立 陳婉萍
- 彭偉誠 謝建星 董佳蓉 黎耀權 趙建強
- 司庫：蔡而志
- 秘書：李超雄
- 文書：蔣夢華 許秀英
- 會計界：余仲良 會計師
- 核數界：張浩成 核數團隊
- 法律界：梁萬民 律師 李均榮 律師 趙永健 律師 黃月英及律師團隊
- 工程及測量界：曹憲章 RPE (CVL) 註冊專業工程師及團隊
- 梁永寧 BSc, Mchit
- 馬容江 土地測量師及團隊
- 邱錫琪 則師
- 鄧創寬 一級小型工程AS
- 李偉良 工程測量主任
- 劉惠光 工程技術人員 TCP
- 醫學界：崔家倫 專科醫生