

星展搶佔人民幣產品市場

香港文匯報日前舉辦「2013/14年度傑出金融企業」頒獎典禮，表揚了本港一些具創新精神、優質產品和服務及卓越管理表現的金融機構；而星展銀行在此次頒獎典禮中榮獲「傑出零售銀行業務獎」，足證該行的努力和成就得到了業界肯定。星展銀行(香港)零售銀行業務豐盛理財及分行網路業務主管兼執行董事鍾國威表示，該行致力推出更多的創新服務，務求為客戶帶來更具優勢、更合適的理財體驗，而本季的重點將是推出股票和人民幣相關的產品。

星展銀行一直注重創新，致力為客戶提供創新的銀行服務和理財方案。鍾國威表示，有鑒於環球風險胃納正在上升，該行在產品銷售策略方面也會積極配合。他指出，股票和人民幣相關的產品將會是本季的重點，例如推出以RQFII 3.0版本為主導的人民幣結算基金，當中的股票比率可高至100%。「我們亦預期將推出更多人民幣結算類別基金；股票掛鈎產品方面，可以人民幣或港元作結算，並與『雙幣雙股』的股份作掛鈎，給客戶在傳統股份中多一項選擇；當然，外匯掛鈎存款亦是重點之一。」

據介紹，星展銀行(香港)去年成功推出全港首個網上團購概念優惠，名為uGOiGOTM，以高息港元定期存款優惠限量供應吸引客戶群，更贏得市場營銷雜誌MARKies 2013年最佳創意大獎—網絡營銷方式(Marketing Magazine's MARKies award for Best Idea - Viral in 2013)。有見及uGOiGOTM去年在香港取得了

空前的成功，該行今年會繼續推出uGOiGOTM，務求讓客戶得到更多的優惠。

透過社交媒體加強與客戶互動

「我們希望突圍而出，憑着創新精神，於社交網絡平台提供銀行產品服務，讓客戶時刻輕鬆管理財富。」鍾國威如是說。隨着今年uGOiGOTM的全新改革，星展銀行會透過社交媒體加強與客戶的互動及聯繫。每個月，銀行都會推出高息港元定期存款優惠供全新及現有客戶。

對於目前香港零售銀行的營運狀況，鍾國威指出，香港作為全球金融中心之一，本港銀行業絕對是充滿挑戰與機遇，近年多間中資和亞洲區內同業皆透過收購合併進入本港零售和私人銀行業，相信今年將延續此趨勢；反觀更多同業可以吸引更多不同資金，有利行業發展。事實上，有見市場對私人銀行需求日趨上升，星展銀行亦早在2012年已成立「星展豐盛私人客戶」團隊，客戶可同時享受私人銀行的優越和零售銀行的便利服務，成立至今無論在客戶人數和業務上皆有明顯的增長。

鍾國威進一步指出，自中國新領導班子上任後，進行了多項改革，其中一項亮點是設立上海自貿區。「該行作為全球首間獲得中央認可在區內營運的外資銀行之一，早已為客戶作好準備，尤其針對本港及內地的客戶，提供更全面的跨境金融服務。」另外，星展

銀行一向致力成為亞洲的首選銀行，其市場洞察能力和區域聯繫，有助於推動銀行的發展。事實上，在過去數年，星展銀行榮獲多個具代表性的獎項與殊榮，進一步肯定該行的成績。

至於投資策略方面，鍾國威認為，近期歐美的經濟數據大致向好，支持成熟市場的經濟復甦，因此他相信今年的投資策略將偏向成熟市場為主，同時有助新興市場更快復甦。可是，去年12月美國聯儲局終於啟動了退市機制，正式結束高度流動性的投資環境，他認為新興市場受影響較大，尤其短期內撤資的陰霾下將影響着新興市場的投資環境。此外，中國在三中全會後落實多項改革，前景較以往為佳，亦可帶動區內經濟發展。



鍾國威代表星展銀行接受獎牌。

點金

晨震閃耀，綠茵鋪展，馬年的第一線春光乍現。冬練備戰的「白馬」，凝翠韶光的「黑馬」，惟有一馬當先，才能馬到功成。

搶開

越秀搶開攻入本港銀行業

隨着經營環境的轉變，本港中小銀行併購潮或將掀起。大型國企越秀集團本周搶先宣布，正式完成收購香港創興銀行75%股份，這不僅是香港今年首單大型併購交易，也是27年來首宗非銀行金融機構收購香港本地銀行和內地首宗由地方國企層面完成的境外銀行併購。越秀集團董事長兼創興銀行主席張招興表示，是次併購創興銀行是該集團建立以銀行、證券為核心的國際化金融控股集團的關鍵步驟，為越秀集團構築現代金融產業佈局打下堅實的基礎，對集團的發展具有重要戰略意義。

香港文匯報記者 羅紫韻

作為廣州市第一個資產規模超千億元的國有企業，越秀集團近年在金融領域的一系列出手，引人注目。張招興在接受本報訪問時表示，這一刻，集團就是要通過支持金融創新，全力打造「全牌照」的金融平台，從而逐步確立以房地產、交通基建、金融等三大現代服務業為核心產業的「3+X」產業體系。

截至目前，越秀集團自身已有3家上市公司，若加上創興銀行，旗下上市公司合計有4家。據張招興透露，目前越秀的資產規模高達2000億元人民幣。在越秀集團的房地產、金融和交通等三大板塊中，金融板塊獲得了核心的銀行業務。而正是創興銀行的併購，使越秀集團的金融業務與廣東其他金融集團有所區別。「粵財是廣東省的國企公司，旗下沒有銀行；廣州金控集團有城商行和農商行；而越秀金控旗下的銀行則更有優勢，因創興銀行是全牌照全球性的銀行。」張招興如是說。

已獲十大金融牌照

事實上，越秀在成功收購創興後，已將除保險外的十大金融牌照盡收囊中，近年來傾力打造的金融版圖也輪廓初現。張招興透露，在越秀集團金融版圖的規劃中，銀行和證券將是核心，信託和租賃作為補充。「越秀集團內部的整合會有。比如廣州證券在香港有設立越秀證券公司，創興銀行也有，這些會整合。有可能將廣州整合到創興，也有可能創興整合到廣州證券。銀行有獨立的監管體系。香港作為國際金融中心的平台，按金融的自有規律來發展。租賃廣州註冊，上海和杭州成立子公司。旗下的信託公司正在重組，也正在交資料。」

「銀行證券為核心，是按金控市場化企業化運作的布局來考慮。」張招興表示，比較明確的是廣州證券要在2016年完成上市，下一步考慮是租賃公司。據悉，租賃公司是2012年才成立，經營一段時間後，看成長性，當然也希望租賃公司能夠上市。他續稱，在越秀金控的資本市場規劃中，越秀集團旗下幾家香港上市公司，並未考慮回歸A股

上市，但將籌劃旗下部分金融機構上市。

另一值得關注的是，越秀集團此次收購得到了廣州市政府的支持。張招興亦承認，廣州市政府對越秀集團增資40億元用以收購創興銀行。他表示，「銀行的未來擴展消耗資本很大。如果創興銀行日後有資本需求，越秀集團也會根據自身能力對創興銀行進行增資，此外，廣州市政府在有需要時亦會給予一定支持。當然，我們也希望銀行能多賺錢，多依靠自身發展。」張招興亦稱與廖氏家族達成共識，不會對創興銀行進行改名，也保留創興銀行的上市地位，這對於資本擴張很有意義，並承諾未來不會對創興銀行私有化。

冀與創銀展開協同效應

從目前來看，張招興認為創興銀行的內地業務正處於建設期，現時還需要盡快拿到監管機構的批准，再增加分行網絡，可能短期內創興銀行在內地業務的盈利難以實現大幅增長，但當分行及電子網絡趨於成熟時，屆時的收入會隨之增加。據透露，創興銀行未來將分三步驟進行發展。作為網點擴張戰略的第一步，創興銀行正研究將廣州代表處註冊為法人銀行的可行性，並借助CEPA框架協議盡快在深圳、東莞、佛山等珠三角重點城市設異地支行。張招興指出，享有特殊優惠政策的南沙、前海、橫琴新區也是創興銀行內地拓展的重點考慮選項。

第二步，創興銀行計劃在北京、上海、江蘇等經濟發達地區和武



越秀集團宣布完成收購創興銀行。

漢、瀋陽等股東資源覆蓋的城市開設分行，初步形成全國性重點區域網絡布局，並在適當時間申請籌建內地法人銀行。「在香港、珠三角和全國業務有一定成績的時候，就會擴展到香港及內地以外的地方發展。」事實上，創興銀行的長遠發展願景，即第三步是在亞太經濟金融中心重點城市設立分支機構，在整個亞太地區實施國際化戰略布局。在集團內部，則考慮創興銀行與越秀已有的香港上市公司之間，以及與內地金融板塊下的機構間產生更多合作機會。

「總之，越秀將利用實業基礎，推動旗下公司及其產業鏈客戶與創興銀行進行雙向互動，在產品、客戶等方面進行整合，開展『產融協同』和『融融協同』。」張招興總結說，透過這次收購，集團不僅強化了三大核心產業，而且使金融產業結構更加合理，金融業務牌照更加齊全，初步形成橫跨粵港兩地的區域性綜合金融經營平台，這將為日後金融業務戰略性布局泛珠三角地區，全方位、多渠道地實現粵港聯動和金融合作奠定堅實基礎。

申萬：新能源汽車啟動復興周期

無論是國內還是國外新能源汽車，已迎來快速發展期。申銀萬國也發布最新報告表示，新能源汽車的發展是目前焦點所在，預計會帶動一大批相關產業的蓬勃發展。

申萬在報告中指出，從過去到現在，新能源汽車行業先後在電池安全性、電池續航里程、充電站建設、電池成本等領域取得技術的突破與進步。伴隨行業的發展，從國家政策(政府購買)、油耗標準、產品研發周期及產品自然選擇等因素出發，新能源汽車的發展趨勢會愈發快速的。根據產品周期和近期政府採購行為估算，新能源汽車產量爆發的最終時點或位於2015年前後。

申萬預計，純電動和混合動力汽車到2020年產量年複合增長率分別為40%和19%。考慮到近幾年新能源汽車發展實際進度略慢於政府規劃，因此我們採取相對保守預測。結合IHS Automotive預測，全球純電動汽車產銷量有望由2012年的13.5萬輛增長至2020年的203.4萬輛，而全球混合動力汽車產量有望由2012年的147.6萬輛增長至2020年的581.6萬輛，年複合增長率分別達40%和19%。

該行重申總結鈹鈹鈹是新能源與混合動力汽車驅動電機最佳選擇。市場不斷質疑鈹鈹鈹同步電機在新能源汽車上的應用前景，因為市場高度關注的Tesla並未採用鈹鈹鈹同步電機，而是採用了異步電機。但該行認為鈹鈹鈹電機未來依舊是新能源汽車的主流選擇，包括日系電動、寶馬i3和i8在內的主流車型無一不採用這一電機。

這是因為Tesla採用異步感應電機更多出於技術上的延緩，而非異步電機比鈹鈹鈹同步電機先進；其次，一般而言鈹鈹鈹同步電機比異步電機節電約20%以上，令鈹鈹鈹電機前景依舊廣闊；最後，鈹鈹鈹同步電機可實現異步電機難以實現的小體積與輕量化。

新能源汽車驅動以及經濟復甦帶來鈹鈹鈹長周期的復興。在經歷了2012年和2013年比較疲軟的下游需求後，申萬預計，伴隨全球發達經濟體，特別是日本經濟的復甦，將對鈹鈹鈹需求形成一定修復，認為今年鈹鈹鈹的需求量將有望適度增長15%至12.6萬噸。而2015年以後鈹鈹鈹行業將極大受益於新能源汽車，特別是高性能鈹鈹鈹將迎來爆發性增長，實現行業的復興。

另一催化劑來自可能的春季補庫行為。短期而言，該行認為傳統意義上，春節之後，伴隨開工的增加，企業消耗庫存的水平勢必會加快，這會帶來補庫需求。除了中科三環因2013年三、四季度部分汽車訂單的增加，原料庫存水平有少量增加，寧波韻升與正海磁材等磁材類公司庫存水平始終處於低位。

我們維持高性能鈹鈹鈹行業「看好」評級，中長期來看，節能環保的大趨勢下新能源汽車驅動高性能鈹鈹鈹發展的邏輯將不斷得以強化，近期國內外電動市場向好的變化引發市場對鈹鈹鈹的強烈關注和預期好轉。該行主推鈹鈹鈹產業鏈中直接受益於電動需求的高性能鈹鈹鈹生產企業，同時建議關注資源類個股。

網企創建服務業消費新模式

內地科網三大巨頭包括騰訊、阿里巴巴和百度近日接連出手，收購不同性質的較小型科網企業，標誌着巨型信息消費網絡漸成形，將有望迎來新一輪由網上所帶動的網下消費潮。分析認為，傳統的網購已取得巨大成功，惟只限於購買商品，而O2O還包括以服務為主的商店，如餐飲、交通、商品試用等無法在網上享受的服務。目前三大巨頭的收購目的，均是希望拓展整個消費流程。市場給予收購者和被收購者的高溢價，正是對未來O2O發展成熟，有可能引發下一波對服務業的需求的憧憬。

有業內人士指出，如果以單一收購事件來看，確實難以明白市場的邏輯所在；但如果細看各個被收購公司的業務，可以發現當中牽涉的是由用戶層面的點評及團購網站，如騰訊的大眾點評、百度的糯米網、阿里的美團網，去到牽涉實體商店的軟件或物流公司，如阿里的高德軟件及騰訊的華南城，以及牽涉到支付和金融的金融機構，如阿里的天弘基金和騰訊的好買財富等，背後是由網上推廣，地圖定位實體商店，再用網絡支付，到把用戶的消費習慣以大數據分析優化效率而提供的一條龍服務，網絡巨頭做的就是打造出一個服務業消費大平台—O2O。

「騰訊及阿里近期密收購或入股不同企業，主要目的其實是吸引更多用戶使用旗下的付費平台，爭取在流動付費市場更高的市佔率，以往做遊戲或電子商貿的生意，是最易入門的方法去賺錢，但現在拓展到

更多新領域去做，去探索更多賺錢的可能。」瑞德證券電訊分析員盧銘雄如此認為。

AMTD證券及財富管理業務部總經理鄧聲興指出，現時互聯網已非小眾玩意，科網企業早已尋到合適的經營模式，包括以銷售「交易」為主，如阿里以出租網上平台收取交易佣金及廣告費，騰訊透過QQ及微信的平台銷售增值服務等，因當中涉及實質交易，市場從而可發展互聯網金融，例如網上支付系統。隨着科技進步，鄧聲興相信，科網企業可以利用在虛擬世界建立的客戶群，應用在實體經濟上。而除了金融產品外，預料科網企業亦會開拓醫療、保健等不同領域的業務，未來併購活動仍將持續。

不過，安本資產管理中國及香港股票投資主管姚鴻權則指出，科網行業整體表現仍未穩定，即使騰訊、阿里巴巴及百度等作出收購舉動，但實際上整個行業「餅有多大」、「餅怎樣分」均未看透，因此他對該行業存有戒心，不建議投資者持有相關股份。

德盛安聯亞洲首席投資總監陳致強也認為，投資者的確要留意風險。要是這些科網股的盈利表現遜於市場預期，有機會如美國的科網股般股價急跌。他指出，現在買的科網股，與千禧年的泡沫不同，因有盈利支持，而現金流亦穩定。然而，若市場不理會他們的盈利表現，而不停炒高，就會有泡沫風險。