

# 政府支援未到位 港人創業心頭高

## 業界揭港

## FinTech 落後主因



■ 動力互聯網金融聯席董事傅嘉豪(左)及創辦人林卓峰。歐陽偉訪攝

### 創+經 驗

「金融科技是近年金融業發展的大趨勢，相比內地五花八門的理財、支付等應用程式改變人的生活習慣，香港的發展卻在20年前八達通流行後停滯不前。去年萬事達卡發佈一項使用電子錢包調查結果，內地的使用率為62%，香港只有14%。本報找來香港兩位金融科技企業的負責人，剖析香港金融創新落後的原因。」

■ 香港文匯報記者 歐陽偉訪

金管局日前宣佈推出兩項促進銀行金融科技措施，包括成立「金融科技創新中心」及推出「金融科技監管沙盒」(sandbox)的監管機制，算是對市場希望香港加快金融科技發展有所回應，但本港的「監管沙盒」並未覆蓋非銀行機構，初創企業依然被綁手綁腳。被問到新加坡的「沙盒」可用範圍覆蓋初創公司，金管局當日則回應指，當局對金融科技的監管原則是「風險為本」和「科技中立」，只會根據金融活動或交易的性質和衍生的風險作為基礎，維護對消費者及投資者的保障。

#### 法例出需時 新業務受阻

「香港做事是先有法律，後有業務，內地做事是先有業務，後再根據成功的業務模式去立法和改進。」動力互聯網金融創辦人林卓峰指出內地和香港監管當局做事手法的不同。證監會早前提示業界遵守「集體投資計劃」限制，不准「多對一」借貸，財庫局局長陳家強建議在P2P借貸，僅容許由專業投資者出任貸方。林卓峰指法例永遠落後於商業發展，香港的問題是如果沒有相關法律，公司就只能坐等法律出台後才能進行業務，或被轉變原有業務模式，但立法所需時間漫長。

聯席董事傅嘉豪指內地的心態是「先行先試」，法規上用「試點」的方式保存彈性，終令香港在發展上「慢人一拍」。他指去年底內地頒佈《網路借貸資訊中介機構業務活動管理暫行辦法》(徵求意見稿)，監管存在多時的網貸業務，給予18個月過渡期，部分規定執行上比較寬鬆。

#### 支援不及內地 寧投資磚頭

此外，深圳的生態環境比香港對初創企業更有利。傅嘉豪指香港的投資者寧願選擇2%的物業回報。「大部分人用錢去搶Grand YOHO、搶世宙，香港的風險投資基金都是買樓，不會考慮投資初創企業。」

他認為香港不應該只有金融地產，更應有創新。他們的公司在深圳前海的「新四板」上市，有了阿里巴巴、騰訊等成功創業例子，內地人投資初創企業比香港踴躍。

政府的支援亦比不上內地，傅嘉豪表示政府很少向金融科技的中小企業諮詢，林卓峰也指獲邀諮詢的不全是業界人士，所以諮詢的結果往往是「不可行」。而公司亦曾向數碼港和科學園申請辦公室但皆不被受理，深圳前海方面認為跨境概念吸引，很快就得到邀請。前海除了提供地方，還給予法律、營運、商業網絡上的支援。

內地第三方支付融入生活各方面，在商場內商舖，到網上商城，以至金融產品如保險基金，都可通過支付寶、微信支付等付賬，金額由幾十元至幾萬元都可以，不過林卓峰認為香港沒有一個生態系統支持第三方支付生存，很多零售商不支援第三方支付，而網上業務例如網貸公司需要通過第三方支付進行，現有的支付方法成本高又不適合業務。

#### 起點高怕失敗 遇困難放棄

還有是創業心態的問題。「內地人每個都看着阿里巴巴、騰訊，十個廿個人一同合資創業。付了錢，沒工資過一兩年，都沒有問題。他們就是這樣創業。」林卓峰指出，內地人起步點低，即使創業失敗，也只不過退回原點，不過正是這點發跡的希望，推動內地人創業創新。相比起來，香港人起步點高，有各種各樣的負擔，難以接受失敗的結果，三個月後公司沒有成果便會結束。他又指香港人的思維還停留在十年前，仍以長實、新地等房地產公司為目標，輕視科技公司的地位。

林卓峰指要改變香港的創業環境，就要集合力量創造一間「香港的騰訊」，在國際市場上揚名立萬，就讓風險投資相信金融科技有可為，香港人有追趕目標，就會回復創業的信心。

### 內地營商 額外成本需留意

香港文匯報訊(記者 歐陽偉訪)傅嘉豪相信工字不出頭，希望擁有自己的公司，他自言打工是為了賺本創業。他大學畢業後，投身金融公司做經紀，賺了第一桶金，至2013年與認識拍檔創業。至於發展互聯網金融公司，則是在工作經歷中摸索出來。傅嘉豪認為貸款公司常予人負面、信任度低的印象，但結合互聯網金融可以帶來正面的。

不過，香港人在內地創業亦不無困難，首先是交通問題，香港來往深圳最少也要2小時，也可避免要居於深圳。相比香港而言，深圳辦公地點不集中，市內交通問題嚴重，時間花費在交通上，令用作開會的時間不多，影響工作效率，「在內地開兩個會，一整天的時間就沒有了。」

#### 政策帶挈 營商環境良好

近年深圳前海積極吸引港北上開發市場，動力互聯網金融看準內地市場，2015年初到前海開設公司。傅嘉豪指看到擁有內地物業的香港客戶有在內地借貸的需要，前海推動金融創新項目，增資減資比較寬鬆，比較容易營商。內地市場龐大，經濟發展比香港迅速，深圳人口超過2,000萬，差不多是香港的3倍，亦是吸引他到前海創業的原因。

#### 內地僱員需供「五保一金」

內地人的工作文化亦與香港不同，他們喜歡創業的性格令公司留下人才比較困難，工作上他們需要更多的監督指導，而內地公司若不會拓展香港網絡，很多都無意成為香港客戶。人力成本除了工資外，僱主還需供「五保一金」，支出比香港的強積金還要高。港商身份在銀行開戶和宣傳審批亦和內地公司有區別，傅嘉豪希望，有一天香港人可以內地企業的待遇營商。

## 香港寬頻推5流動通訊服務套餐

香港文匯報訊(記者 周曉菁)香港寬頻(1310)昨日宣佈推出全新流動通訊服務，共有五種套餐，基本月費由88元至446元(連行政費由106元至464元)。其中一種套餐為「四合一服務自由約」，即同時提供流動通訊、光纖寬頻、OTT娛樂及家居電話服務，月費248元起。

#### 四合一客戶不受合約期限束縛

據行政總裁楊光介紹，「四合一」客戶不會受到合約期限的束縛，家居寬頻用戶無需基本安裝費，流動通訊服務可豁免每月18元的行政費。這一服務目前以市價

7折定價，即使未來有競爭對手減價，公司也會保持全城最優惠；但固網寬頻用戶方面，預期會加價。

楊光又透露，公司已達成2016財年新增10萬住宅用戶的目標，相信16年的業績會比去年「更靚」，目標未來一年可以增加15萬新移動用戶，看好現時的85.7萬戶家庭用戶。談及手機銷售業務的月費計畫，楊光表示，公司有少量的三星Note7，但因廠商回收等原因仍在洽談中。今後一定會推出手機，暫時未有與蘋果手機合作。對於公司入圍九倉(0004)最後競標階段，他未作回應。

## 理財產品比較平台 GoBear 攻港



André Hesselink (右二)預計，Go-Bear平台會受香港人歡迎。莊程敏攝

香港文匯報訊(記者 莊程敏)亞洲理財產品比較平台GoBear昨日宣佈進軍香港，創辦人André Hesselink於記者會上表示，GoBear於2015年在新加坡成立，反應不錯，相信香港與新加坡的經濟模式相似，預計平台亦會受香港人歡迎。

#### 按點擊率收費較中立

André解釋，GoBear與目前理財產品比較平台如Moneyhero等不同的地方是，GoBear的商業模式是向公司賺取點擊率(Click Rate)的收費，有別於其他公司收取佣金的模式，所以平台會較中立。另外，由於平台是一個整合式的搜索引擎，

可以為用戶提供個人化的選擇。他補充，公司目前提供旅遊保險、私人貸款及信用卡三種產品的比較，公司計畫每季會新增一條產品線，今年底前料會增加按產品比較。

GoBear成立至今18個月，現時用戶人數達360萬，累積頁面瀏覽量達1,100萬。目前在新加坡、泰國、馬來西亞、菲律賓等地營運，該網站涵蓋近30個供應商逾70個旅遊保險、18個供應商的近90張信用卡，以及超過15個供應商的18個私人貸款方案。公司表示，10月或會進一步拓展至越南，因預計東南亞市場對這服務有需求。

Advertisement for Bicheli Hong Kong Hotel, featuring group management and self-managed properties. Includes contact information for尖沙咀, 中港酒店, and 灣仔, 比華利酒店.

Advertisement for overseas property management services, offering full-time or part-time roles. Requires sales and management experience. Contact: 3711 5262 / 9192 3088.

Advertisement for a hot advertising line, providing the number 28739888.

Advertisement for Shanghai Zhongda Investment Co., Ltd. regarding a loan to a natural person. Includes terms and conditions for the loan.

Advertisement for a new liquor license application in the Point After area. Contact: 29675450.

Advertisement for a divorce case in the District Court, Case No. 5341. Parties: 趙培華 and 周亞瑞.

Advertisement for Shanghai Dachen Enterprise Co., Ltd. regarding the use of interim funds for raising capital. Includes financial statements and company information.