

慳機價 蝕月費

零機價出機 每月最多貴\$150



零機價出機雖然可以免除一筆過巨款，不過攤分合約期內月費後，並不划算。資料圖片

人總是貪新鮮。各大手機品牌捕捉消費者心理下，近年亦加快推機步伐，尤其是內地品牌甚至愈出愈便宜，卻具有高規格；而電訊商亦瞄準消費者未必想「一炮過」付款的心理，推出出機上台優惠吸客，雖然每月月費不高，但其實魔鬼在細節，計劃背後或潛在不

少條款細則。今期《數據生活》將比較現時熱門手機型號的上台計劃，新一年計劃轉新電訊商的朋友或可以同時轉新手機。

如果要轉新手機，第一時間必定會想起iPhone，雖然炒風不再，但按蘋果一年換新一次的習慣，仍然是市面上較為值的智能手機。蘋果今年推出3款新iPhone，由iPhone XS及iPhone XS Max先拔頭籌，較為廉價的XR則殿後推出，而電訊商趁新iPhone推出而藉機調整月費，部分電訊商上台iPhone計劃更暫停提供無限數據，包括CSL、1010、CUuniq。

比較市面上仍有提供無限數據計劃的電訊商，包括Smartone、3HK、HKBN都有不同報價。香港文匯報根據下述計算方法，計算出有關計劃的平均淨月費，「(計劃月費+行政費+增值服務費+無限上網增值費)×24個月+機價-額外月費回贈×24個月」等於合約期總支出，再除以24個月得出每月平均收費。

無限數據 HKBN實際月費最平

3間有提供iPhone無限數據計劃的電訊商，都可以加錢增值至無限數據。以每月月費而言，以HKBN的218元月費最便宜，不過要升級至無限數據則要加110元，相對其餘2間為貴，而且要給予機價6,199元，相對官方淨機價6,499元只便宜300元。不過比較合約期總支出只需8,004元，為3間中最便宜，而每月平均收費亦只是333.5元。

而Smartone、3HK提供的iPhone無限數據計劃則極為相似，兩者亦同樣做到零機價優惠。不過按上述算式計算，則以Smartone提供的計劃最貴，主因月費較3HK輕微高出一點，以及額外月費回贈不及3HK，其中Smartone提供的748元月費扣除官方淨機價6,499元後合約期總支出達11,741元，每月月費達489.2元，對比HKBN的333.5元的月費多155.7元。

「黑色星期五」或有割價手機

至於其他買手機上台計劃則相對「飄忽」，難以作統一比較，主因其他大牌品牌如華為、小米、三星等出機步伐較快，機種亦較多，因此不同電訊商或有不同策略。若只希望買手機、不希望上台的，除了剛過去的雙11，亦可留意月底的黑色星期五，大部分的電訊商都會趁著節日推出優惠，順道賣走一些非時令的手機，如有換手機打算亦不妨留意一下。

手機計劃 中移月費\$138最平

如果閣下其實無須換手機，只是想比較各電訊商相對經濟計劃，即4G或4.5G有限數據計劃，並以月費價錢除以數據得出平均1GB價錢，則以中國移動香港的138元12GB月費最便宜，平均1GB只需要11.5元，而且攜號轉台更可獲豁免18元行政費，為一眾電訊商之中最平。若不想綁死2年合約，亦可以考慮強調「不需簽約，隨時可以轉台」的自由鳥，最便宜的月費只是90元，包5GB數據，同時不需收取行政費，不過計劃包含的是4G流動數據。

各大電訊商無限數據上台計劃比較

iPhone XR 64GB							
電訊商	月費	流動數據用量(GB)	無限數據	機價	額外月費回贈	扣除官方淨機價\$6,499後	
						合約期總支出	每月平均收費
Smartone	\$538	12	+\$58	0	10	\$8,861	\$369
	\$748	20	+\$58	0	100	\$11,741	\$489.2
3HK	\$538	12	+\$50	0	40	\$8,021	\$334
	\$748	20	+\$50	0	100	\$11,141	\$464
HKBN	\$218	12	+\$110	\$6,199	0	\$8,004	\$333.5

*CSL, 1010, CUuniq 不提供無限數據上台計劃

各大電訊商4.5G有限數據計劃比較

電訊商	3HK	CSL	自由鳥	SmarTone	CMHK	HKBN
價錢	\$148/5GB	\$158/5GB	\$90/5GB	\$158/5GB	\$138/12GB	\$148/6 GB
平均1GB價錢	\$29.6	\$31.6	\$18	\$31.6	\$11.5	\$24.67
行政費	\$18	\$18	沒有	\$18	\$18(攜號豁免)	\$18
通話分鐘	3,000	無限	3,000	2,500	無限	3,700

註:*超過12GB後仍有無限限速數據用量

各大手機回收價錢參考

手機型號	電訊商回收價	蘋果 GiveBack
iPhone 6s 64GB	\$1,250	\$870
iPhone 6s 128GB	\$1,350	\$970
iPhone 8 256GB	\$3,450	\$3,145
iPhone 8 PLUS 64GB	\$3,500	\$3,240
iPhone X 64GB	\$4,900	\$4,025
iPhone X 256GB	\$5,600	\$4,300
華為 P20 Pro	\$3,700	-
華為 MATE 10 Pro	\$2,500	-
小米 MIX 2 6GB	\$1,100	-
小米 MI 6	\$500	-
三星 GALAXY S9+ 64GB	\$3,800	-
三星 S9+ 128GB	\$4,000	-

舊機回收 用盡剩餘價值

智能手機已經成為日常生活的必需品，甚至有人形容手機是「人的新器官」。而手機日新月異，想換新手機時，又不想閒置舊手機造成浪費，不妨考慮一下坊間的舊手機回收計劃，目前在電訊商CSL以及蘋果官方網站，亦有為指定的手機型號提供回收計劃，雖然價錢比坊間二手價格低，但亦不失為其中一個較安心的選擇。

蘋果公司回收價較低

在蘋果官方網站提供的回收計劃，其實是「Apple GiveBack」，並非現兜兜的現金回贈，而是可換取Apple Store禮品卡再作購物用途。只要閣下手持

的是蘋果旗下指定舊手機或舊電腦等，並符合相關資格，如是否可正常開關、按鈕是否正常運作、沒有液體損壞、顯示器正常、外觀完整、相機正常等，都可以參考回收價，換取相等金額的Apple Store禮品卡。

iPhone 6s回收價1350元

就手機型號而言，以仍然操作正常的iPhone 6s為例，各容量的iPhone 6s，在蘋果官方網站就可換約695元至970元不等的禮品卡，至於各容量的iPhone X則可以換到約4,000元不等的禮品卡。

而在CSL亦有為各型號的iPhone提供回收。同樣

以iPhone 6s為例，回收價錢則提高至1,000元至1,350元不等，而iPhone X最高回收價錢更大幅提升至5,600元，不過需要留意有關水平是最高回收價水平，現實情況可能因應手機操作情況而有折舊等。

而除了iPhone，CSL亦有提供其他手機的回收服務，暫時回收價錢仍然較高的為三星的GALAXY S9+系列，回收價由3,000元至4,000元不等；其次，華為部分手機回收價亦較高，如P20 PRO回收價為3,700元，P20的回收價亦有2,550元；而回收價較低的則有LG及Nokia，部分手機型號回收價只值數百元，甚至最高只值100元。

富衛視點

從「光棍節」談單身月光族

每年「雙11」光棍節，內地各大網購平台都紛紛舉辦購物節，以瘋狂勁動作招徠，吸引單身一族消費，這股風近年也吹到香港。現今男女較重視個人目標的追求，令遲婚單身族增加，他們暫未有太大的家庭負擔，自然較易成為高消費一羣，然而要避免成為「長期糧尾」的月光族，還是要做好財務規劃。

保障第一 儲蓄隨後

懂得為未來打算的年輕人，可能已經在投身職場後每月把一部分收入儲起來，這是很好的習慣，但從財務策劃的角度看，其實他們應該先做好個人保障。

個人保障有許多種，其中人壽保險主要是在被保人一旦身故的情況下，為保單受益人提供財務保障。儘管這未必是單身族的重點保障，

若父母需依賴自己供養，有一份以他們為受益人的壽險計劃便能給雙親多一份保障。

保費方面，通常被保人越年輕保費便越低，一些保險更提供固定保費的選擇，避免保費隨被保人年齡增長而不斷提高，而選擇具儲蓄成份的壽險計劃更可助投保人累積財富。將來結婚後，投保人可選擇加入或改為配偶、兒女為受益人，非常有彈性。

隨著嚴重疾病漸趨年輕化，一個重病可能已消耗單身族多年的儲蓄，所以醫療及危疾保障更是重要。單身族應趁健康時計劃好醫療及危疾保障，以把上述部分風險適時轉移給保險公司。有的僱主會為僱員提供團體醫療保險，不過保障範圍各異，而且轉工時相關保障多會有所改變或終止，所以自己最好另購一份補足。

除了人壽、醫療及危疾保險外，還有保障由外界引致意外傷亡的意外保險，及保障因傷病而無法工作的人息保險等等。由於同一類保障也有眾多選擇，投保前應先清楚了解個人需要、保單保障範圍及條款。

準備充足 隨時「脫光」

做好個人保障便可鎖定傷病可能引致的財務風險，達到保護財富的目的，然後就可以按自己的收支、人生目標、風險承受能力等訂立儲蓄或投資計劃，以增值財富。無論是保障還是投資組合都應定期檢視，以配合人生不同階段的需要。有了充足的防衛及準備，光棍們便可繼續享受單身貴族的自由，或隨時「脫光」，步入人生新階段。

富衛保險香港及澳門首席市場總監謝振國

財技解碼

外部槓桿整頓 消費增速難逆轉



政策邊際改善，消費資料迎來短暫向好，三季度消費略有回升，但企穩過後，

在外部槓桿整頓期中，年內難言消費增速的大反轉。2018年前三季度，社會消費品零售總額274,299億元，同比增長9.3%，提振上市公司的三季報業績環比改善。但近月A股市場的白酒、乳業等消費股老牌白馬股跌幅驚人，連稱雄多年的股王貴州茅台(600519.SH)也由6月高位803元跌至10月低位見509元，累跌逾36%，還罕見出現跌停。

據指，茅台集團擬改變經營策略，10月25日，其登記的經營範圍新增內容包括互聯網產業、酒類產品的生產技術諮詢與服務、教育、衛生及生態農業。這意味著，茅台集團佈局多元化。

消費升級 白酒醫藥增長穩

弱市持有抗周期的消費股基於消費升級這一前提。在消費升級的大趨勢下，居民尤其是中產的消費能力愈來愈強，例如高端白酒、醫藥等消費品企業會持續穩定甚至高速增長。在中轉型升級下，行

業集中度加快速度提升，行業龍頭因而受益。為了迎接轉型升級的挑戰，政策的思路轉向「高品質發展」，而不是速度和規模。在經濟下滑的背景下，居民對高端消費品的消費能力受到掣肘。因此，需求端跟不上供給端的速度。

此外，供給端的擴張能力也有限，這些因素使得高端消費品企業的業績出現下滑。比如貴州茅台由於產能受限，這些年就沒有大幅增長過。

白馬股業績增速預期

從三季報來看，大部分企業的業績都有不錯的增長，但部分消費白馬股業績增速不及預期，導致價值重估。例如貴州茅台第三季度的總收入增長3.8%，利潤增速2.7%，均低於市場預期，且由於基酒供應限制，預計第三季度茅台酒銷量下滑至多14%。

中長期來看，在經濟下行壓力猶存下，受到宏觀經濟、收入增速趨緩的衝擊，居民消費上行的延續性存在較大壓力。伴隨消費總量的增速下滑，消費將向更碎片化的細分領域滲透和升級。

太平金控、太平證券(香港) 研究部主管 陳羨明