

港首間虛銀試業嚟頭多多

香港文匯報訊(記者 馬翠媚)本港首間虛擬銀行趕及年底前出爐。由眾安在線(6060)夥百仕達(1168)合資的虛銀眾安銀行(ZA Bank)在首批8間虛銀中搶開,昨率先啟動試業,先邀2,000名本港特選客戶做白老鼠,號稱最快5分鐘遙距開戶、1元起可做定期,不過港元定存年息最高只有2厘。而眾安在線及百仕達股價亦未見受惠,昨分別收跌1.5%及3.3%。

■眾安銀行昨日宣佈啟動試業。



眾安銀行 試業亮點

- 特選客戶 2,000名
- 3種貨幣(港元、美元、人民幣)定存
- 最低1元可做定存
- 港元定存息最高2厘
- 5分鐘開戶

眾安銀行 1元做定期



■眾安銀行兩隻吉祥物 Zappy 和 Alfie 曾亮相 Fintech Week。

眾安銀行昨日宣佈啟動試業,2,000名特選客戶在正式全面開展業務前,可率先體驗服務,而這些特選客戶包括ZA Fam會員及ZA員工的親友,指定用戶將收到開戶邀請並體驗ZA Bank Pilot的銀行服務及優惠,而試業將以金管局監管的金融科技監管沙盒進行。市場消息原指眾安擬於上月試業,未知是否受市況影響而推遲,不過該行未有提及正式開業時間表。

港元1年期定期存息2厘

由於市場大多預期虛銀推出初期會以較高息吸納定存資金,眾安提供的定存優惠自然備受關注。據該行網站顯示目前設有個人銀行及商業銀行,在個人銀行方面提

供港幣、人民幣、美元定存,只需1元起即可開立定存戶口。以港元定存為例,1個月定期存年息為1.4厘,3個月、6個月及1年期定期存年息均為2厘,除了入場門檻比傳統銀行大減外,定存年息未見特別吸引。至於人民幣3個月及6個月定期存年息最高2.2厘,美元3個月定期存年息2厘。

未透露正式開業時間

眾安銀行行政總裁許洛聖昨日表示,該行由獲發牌以來短短的九個月裡,從零開始建立了一間香港從未有過的虛銀,又指該行的五大核心價值為創新守正、自我驅動、目標導向、開放透明、客戶為先,目標是為香港市場帶來一種全新的銀行模式,在確保高效的同時,在安

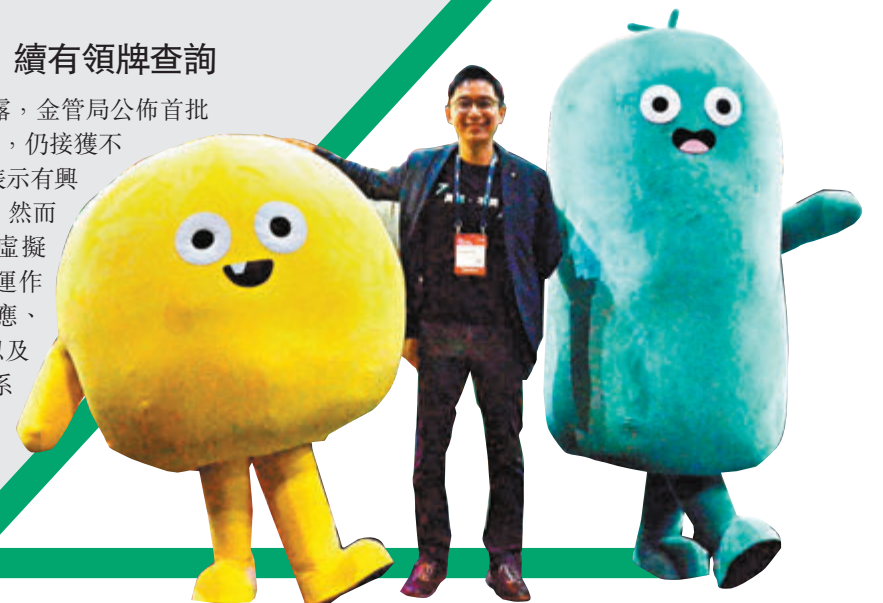
全和風險管理上零妥協。至於正式開業時間表,他僅透露只要人才、產品流程、後台系統和風險控制都通過了全面的壓力測試,為進入市場準備就緒,那就是與大家見面的最佳時機。

金管局副總裁阮國恒在《匯訊》中撰文指,虛銀會以零售客戶及中小企為服務對象,營運初期計劃推出基本的銀行服務,如存款、貸款和跨行轉賬等,料進一步掌握客戶的喜好和習慣之後,這些虛銀可以透過金融科技推出更多服務和產品。金管局在虛銀試業過程中,會密切留意虛銀的運作,並與相關銀行團隊緊密溝通,就部分細節進行微調。指如果試業結果理想,經金管局確認銀行已經符合所有相關的監管要求,虛銀就

可以正式開業。

金管局：續有領牌查詢

阮國恒又透露,金管局公佈首批8間虛銀牌照後,仍接獲不少機構查詢及表示有興趣申請牌照,然而局方將會觀察虛擬銀行開業後的運作情況、用戶反應、市場接受程度以及它們對銀行體系的影響,審慎考慮往後的發展路向。



內地消費力強 撐起奢侈品續增長

香港文匯報訊(記者 章蘿蘭 上海報導)在全球地緣政治不確定性增加,及對經濟衰退擔憂加劇的環境下,奢侈品行業依然得以保持增長。貝恩公司與意大利奢侈品行業協會Fondazione Altgamma昨日聯合發佈的《2019年全球奢侈品行業研究報告》指出,2019年全球個人奢侈品市場增長4%,增幅主要來自中國消費者。

今年全球銷售額增4%

報告統計,2019年全球奢侈品市場整體銷售額(包含奢侈品及奢侈體驗)增長4%(按恒定匯率計算),達1.3萬億歐元,其中作為核心部分的個人奢侈品市場亦增長4%,達2,810億歐元。貝恩公司全球合夥人布魯諾(Bruno Lannes)透露,增長動力主要來自亞洲,尤其是中國消費者。

千禧一代佔消費35%

作為全球奢侈品行業的主要增長引擎,中國內地奢侈品市場在2019年延續了過去幾年的強勢表現,市場整體銷售額增長了26%,達300億歐元。從全球看,中國籍消費者對全球個人奢侈品市場持續性增長的貢獻率達到90%,佔全球個人奢侈品消費總額的35%。究其原因,有利的政策,加上國內外價差縮小,進一步刺激了中國

奢侈品市場本土消費的增長。

從全球消費人群來看,「千禧一代」(泛指1980-1995年間出生的人)已成為奢侈品消費的中堅力量。據貝恩推算,2019年,上述人群貢獻了全球奢侈品總消費的35%,到2025年,預計將進一步提升至45%,然而真正有望重塑奢侈品行業未來的是更年輕的「Z世代」,到2035年,「Z世代」有可能佔到奢侈品消費者的40%,他們的消費行為也將有別於過去幾代人。

布魯諾表示,「Z世代」將是未來奢侈品市場的新消費主力軍,他們在亞洲奢侈品市場的規模與日俱增,「Z世代消費者認為自己是奢侈品品牌創意與對話的關鍵參與者,他們回歸對產品、門店的關注以及與品牌的線下互動,希望與品牌建立真正的情感聯繫。」

入門級奢侈品增長勁

貝恩預計,隨着中產階級規模的不斷壯大,尤其在亞洲,到2025年全球奢侈品消費客戶群預計將從2019年的3.9億增至4.5億,這將進一步刺激入門級奢侈品細分市場的增長。2019年入門級奢侈品已佔據了相當的市場份額,例如在皮革製品中佔35%,在珠寶中佔30%。同時,該趨勢還將帶動折扣渠道增長,2019年折扣渠道的銷售額增長11%,達360億歐元。



部分奢侈品市場表現

中國內地：內地奢侈品市場在2019年市場整體銷售額增長了26%，達300億歐元。

日本：中國奢侈品消費者也帶動了亞洲其他國家的奢侈品市場增長，日本奢侈品市場增長4%，銷售額達240億歐元。

美國：美國總體奢侈品市場規模達840億歐元，依然是個人奢侈品的一大核心市場。

歐洲：歐洲奢侈品市場增速趨緩，僅小幅增長1%，市場規模達880億歐元。

全球其他地區：全球其他地區的奢侈品市場銷售額下降了5%，總額為120億歐元。

■資料來源：《2019年全球奢侈品行業研究報告(秋季版)》

貿發局免費大巴深港接送展商

香港文匯報訊(記者 李昌鴻 深圳報導)為了吸引內地參展商和採購商,穩固香港國際貿易中心地位,香港貿發局昨日在深圳舉行新聞發佈會,推介其明年1-3月舉行的五個展會。貿發局深圳代表曾沂靖表示,五項展覽提供一站式商貿平台,為業界拓展業務至新市場,貿易局將為參展和採購企業提供免費大巴往返深圳和香港。

明春有5個重要展覽

據曾沂靖介紹,貿發局2020年1-3月舉行五個主要展覽會,涵蓋玩具、嬰兒用品、文具及珠寶多個範

疇。五項展覽提供一站式商貿平台,連繫參展商及環球買家,為業界拓展業務至新市場。他稱,明年玩具展將會加入更多智能元素,吸引大量益智的機器人和智能玩具參展,有利開發兒童智力。

他表示,截至2019年首三季,香港和內地兩地整體貿易總額超過4,000億美元。香港從內地供貨商入口的貨值接近2,000億美元;而香港至內地的總出口價值亦超過2,000億美元。他又透露,1月20日香港貿發局將在廣州舉行香港之夜嘉年華活動,推介香港的美食和設計等等。

滬寫字樓空置率料達25%

香港文匯報訊(記者 章蘿蘭 上海報導)高力國際昨日發佈《上海物業市場2020展望》指,上海今年的寫字樓空置率預計為19.3%。2020年,上海的寫字樓可能由於部分新項目推入市而形成功能高峯,整體空置率料進一步推升至25.6%,租金亦將繼續下滑。高力國際華東區研究部副董事江鵬稱,「『以價換量』將成為未來兩年租賃市場的主要方向。」

租金料下滑

報告指,上海寫字樓市場2019全

年需求較低,但下半年的淨吸納量企穩,高力國際分析,明年外資企業將受對外開放政策與良好市場前景的驅動尋求擴租,而科技行業的發展亦將持續推升寫字樓需求,因此上海寫字樓市場淨吸納量對比2019年應將有所反彈。受貿易緊張局面緩解、對外開發加速、長三角一體化及大量供應帶動,明年上海寫字樓市場租賃情緒料回暖。不過租金則將繼續下滑,預計將在2020年同比下降3.5%,2021年同比下降2.1%,「以價換量」將成為未來兩年租賃市場的主要方向。

傳Model 3明年減價20% 特斯拉否認

香港文匯報訊(記者 孔雯瓊 上海報導)有消息稱特斯拉國產Model 3明年將降價20%。業界人士認為國產Model 3如果降價,電池零件將成為關鍵,目前特斯拉在國產的電池採購由松下增加為LG,並和國產電池供應商寧德時代亦有接觸,今後特斯拉如持續擴大電池採購渠道,價格下調成為可能。但特斯拉昨日回應媒體時稱「未聽說此事」。

傳採用更多本地零件

彭博報導稱,在中國電動汽車市場放緩之際,為吸引更多買家,特斯拉公司正在考慮明年下半年將其中國製造的Model 3轎車的價格下調20%或更多,降價幅度和時間可能會根據市場情況而變。據知情人透露,特斯拉將通過使用更多的本地零件降低成本,這樣就能進口更少的零件並避免徵收關稅。

目前國產Model 3售價35.58萬元(人民幣,下同),若降價,將使Model 3的起售價低於30萬元。據12月6日工信部發佈《新能源汽車推廣應用推薦車型目錄》,特斯拉入選其中,意味著國產版Model 3還有2.475萬元的補貼。

至於其他品牌電動車的售價,小鹏汽車上個月表示,其新款P7轎車的價格將在27萬至37萬元之間。蔚來汽車最便宜的ES6 SUV起售價為35.8萬元。

有汽車行業人士稱,純電動汽車中,蓄電池的成本比例佔汽車總造價30%至40%,如果特



■特斯拉否認國產Model 3將減價兩成。

斯拉可以下降電池成本,有望使得整車售價做下調。上述人士認為,特斯拉擴大電池供應渠道,有助降低成本,理論上可帶動車價調整。

春運火車票可分期付款

香港文匯報訊(記者 孔雯瓊 上海報導)分期消費成為當下內地互聯網金融熱點,不僅購物、房租、醫療等可以分期方式付款,近日起,就連2020年的全國春運火車票亦開始支持分期。

機構稱,分期消費用戶規模的年均複合增長率達68%,未來可獲更大發展潛力。

記者從支付寶獲悉,旗下消費信貸產品螞蟻花呗開始支持春運火車票的分期付款,消費者購12306(中國鐵路官網訂票系統)購買火車票,價格在人民幣100至2,000元之間,都可以選擇三期分期付款,免息手續費。

不少用戶表示,新年期間通常需大筆開支,如回家送長輩的禮物、送晚輩的壓歲錢、添置新衣等,如再加上一筆價格不菲的火車票,壓力還不小,分期付款可幫助荷包減負。

年均增長率達68%

多家機構統計顯示,分期消費正當紅,艾媒諮詢報告顯示,2016至2019年,分期電商用戶規模的年均複合增長率達68%。另據內爾森在今年9至10月的統計,國內年輕人的互聯網分期消費產品使用率高達60.9%,總體信貸產品的滲透率已達到86.6%。