

# 區塊鏈技術

新中心提供安全環境測試金管局及銀行等業界的項目，加快香港金融科技發展。

科技潛力不容忽視，滙豐工商金融主管陳傑才指，區塊鏈技術可準確記錄資料，對於滙豐等涉及大量貿易金融業務的銀行幫助很大，該行七月開始研究區塊鏈技術的應用，由於涉及許多專業知識及法律考慮，故研究需時。

滙豐研究報告認為，香港74%企業完全無計劃運用數碼科技，個人生活應用數碼科技的程度遠高於商業範圍，報告又指，企業主要困難在於缺乏相關人才及知識。



# 受內地客青睞 料年增長兩成

# 保險融資 銀行鬥搶



香港保險業增長添動力，帶動銀行拓展保單融資商機。(資料圖片)

### 何謂保險融資?

所謂保險融資，一般分為「保費」及「保單」融資兩類。當投保人購入大額壽險保單後(一般100萬港元以上)，可把保單抵押予銀行，從而獲取低息貸款。當中「保費融資」限定投保人所獲取的貸款只能用作繳付該保單之費用；而「保單融資」則允許投保人用取得的現金作個人支出或投資。值得注意的是，保險融資的貸出方為銀行，寬息多介乎2至3厘，普遍低於投保人直接向保險公司融資(寬息約7至8厘)。

# 商證券今起招股 費2581.76港元

紀錄著稱，此經營理念和經驗也根植於招商證券的企業文化之中。其率先於2013年在中國證券行業內推出一站式主經紀商服務，目前已成為中國主經紀商服務的領導者。

並且，過去25年，招商證券已成為一家中國領先的投資銀行。尤其是2012年以來，在中國證券行業改革轉型期間取得了迅速發展，由傳統的券商轉變為一家領先投資銀行。在投資銀行、機構客戶服務和經紀及財富管理領域取得領先地位。2013年至2015年，年度利潤由人民幣22.37億元增長至109.28億元，複合年均增長率為121.0%，於中國十大證券公司排名第四。

# 境內外資證券聯動互通 利好券商股

人民幣國際化進程的加速及中國資本市場進一步對外開放，有望提升中國資本市場於國際資本市場中的領先地位。隨著2014年11月滬港通的推出，允許合資格投資者同時於上海證券交易所及香港聯交所進行交易，預計中國內地與香港資本市場的連接會進一步加強，而券商無疑是滬港通業務最受益板塊。

目前中國公司正通過境外上市及融資、對外投資及跨境並購探業務發展機會。擁有境外業務平台的中國證券公司預計將受益於可觀的跨境業務增長機會。近年來，中國證券公司正通過自身增長或收購擴充境外業務及建立境外業務平台。

招商證券於香港的股票承銷業務一直成長迅速。根據香港市場的IPO承銷金額計算，於2013年、2014年及2015年，其在香港的排名分別為第二十、第五及第四。也是截至目前唯一一家曾獨家保薦發行規模超過100億港元的香港IPO項目的中資證券公司。

# 招商證券 China Merchant Stock Ltd

招商證券 China Merchant Stock Ltd

本大學即將以投標方式，邀請有意誠為大專校園及宿舍提供保安服務的承辦商參與競投一紙為期三年的服務合約。該合約將於二零一七年四月一日起生效至二零二零年三月三十一日止。

任何承辦商如符合下列的資格，並有意承辦上述項服務者，請在大學網頁 <http://ftp.cdu.edu.hk/ftpdoc/Prequal%20Form.docx> 下載申請表。承辦商必須於二零一六年十月十二日或之前於辦公時間內親身將填妥申請表交回財務處作初步登記，地址為九龍塘達之路李達三醫學理學樓四樓。

承辦商必須：

- 持有保安及護衛業管理委員會發出之保安公司牌照；
- 公司現用全職護衛員工人數不少於750名及具有物業管理的能力和經驗，並在過去三年間曾向大型單項物業設施提供不少於150名全職護衛員；
- 具備健全及專業的服務支援及設施；
- 具有一套行之有效的優質管理系統；及

# 人民幣持續貶值促使內地客湧港投保，港銀保險融資業務更因而錄得可觀增長。

業界人士指出，保險融資近年廣受內地客青睞，料可保持按年一至兩成增長，面對保險融資商機無限，多間港銀揚言明年欲力拓相關業務。

# 星展料未來五年「好景」

香港銀行觀望商機，紛紛拓保險融資業務，接受內地人以靈活度高、保費100萬港元以上的萬用壽險作抵押，從而批出貸款，在吸納新客之餘，更順道賺取利息及非利息收入。

內地客投保熱潮升溫，與宏利(00945)簽訂區域分銷協議的星展香港，過去一年在理財及工商客戶

# 中資行謀擴抵押範圍

據了解，一間有跨境客戶優勢的香港中資銀行，亦正密鑼緊鼓籌備擴大可抵押保單範圍，並擬獲內部批准後，盡快投入戰團。

專攻內地客的經紀商中國前海中金財富管理總經理鄭明輝稱，投保大額保單後順道做保單融資的內地客按年錄一至兩成增幅，主因客戶希望分散資產配置。料在人民幣持續貶值下，相若增幅將持續。

# 「走資客」帶旺新做保費

隨着人民幣持續貶值，內地客湧港投保，港銀保險融資業務更因而錄得可觀增長。業界人士指出，保險融資近年廣受內地客青睞，料可保持按年一至兩成增長，面對保險融資商機無限，多間港銀揚言明年欲力拓相關業務。

波預期，未來十年內地客來港投保的熱潮仍可維持升勢。他解釋，市場看人民幣未來幾年都會走貶，內地客為分散風險，不少會選擇來港購買美元保單；加上香港保險產品多元化，保險公司有保證，認為內地客新做保費會繼續增加。

然而，因內地客來港投保過於火熱，內地監管機構為嚴防走資，自年初起已加強收緊內地居民境外投保，包括限制銀聯卡單筆刷卡上限；及要求內地客在港投保須簽署重要資料聲明書等，但市場預期在人民幣弱勢下，此等舉措將無損內地客到港投保需求。

# 陳健波料有十年熱潮

香港保監處數據顯示，上半年內地客新做保費按年增加1.16倍至301億元，佔本地個人新做保費市場的36.9%。若單計按季數據，內地客新做保費更高達169億元，按年狂漲1.38倍，按季升28.03%，再創有紀錄以來季度新高。

立法會保險界議員陳健波料未來十年內地客來港投保熱潮可維持升勢。

邀請承辦保安服務

本大學即將以投標方式，邀請有意誠為大專校園及宿舍提供保安服務的承辦商參與競投一紙為期三年的服務合約。該合約將於二零一七年四月一日起生效至二零二零年三月三十一日止。

任何承辦商如符合下列的資格，並有意承辦上述項服務者，請在大學網頁 <http://ftp.cdu.edu.hk/ftpdoc/Prequal%20Form.docx> 下載申請表。承辦商必須於二零一六年十月十二日或之前於辦公時間內親身將填妥申請表交回財務處作初步登記，地址為九龍塘達之路李達三醫學理學樓四樓。

承辦商必須：

- 持有保安及護衛業管理委員會發出之保安公司牌照；
- 公司現用全職護衛員工人數不少於750名及具有物業管理的能力和經驗，並在過去三年間曾向大型單項物業設施提供不少於150名全職護衛員；
- 具備健全及專業的服務支援及設施；
- 具有一套行之有效的優質管理系統；及

### 保險融資套息玩法

假設客戶投保100萬港元萬用壽險	
抵押成數	假設7成，即銀行批出70萬港元貸款
貸款利息	假設年息2厘，即客戶需要繳付銀行1.4萬元利息
保單分紅	假設年息4厘，即客戶可獲得險商4萬元分紅
中間套息	2.6萬元

# 受大戶歡迎有因 享保障兼賺息差

保險融資近年備受內地大戶客戶青睞，除因可保持資金流動性外，更因在利息低企環境下，保單投資收益高於銀行融資利息，讓投保人從中賺取息差，並以低成本、高槓桿享有大額人壽保障。

所謂保險融資，是指當投保人購入並一次性繳付大額壽險保單後(一般為100萬港元以上的萬用壽險)，可以把保單抵押予銀行申請貸款，而銀行通常會批核保單價值的七至八成作貸款額，在目前利率偏低環境下，銀行貸息普遍約2至3厘。

# 提取自用宜買債收息

事實上，該大額壽險保單既定的保障將維持不變，而且保單仍會繼續派發分紅及利息。目前一般壽險分紅保單的收益率為3至4厘。因此投保人若欲做保險融資，可以低成本、高槓桿享有大額人壽保障，保持自有資金的流動性，而保單的分紅利息足夠償還銀行貸款利息有餘，投保人更可從中賺取息差。

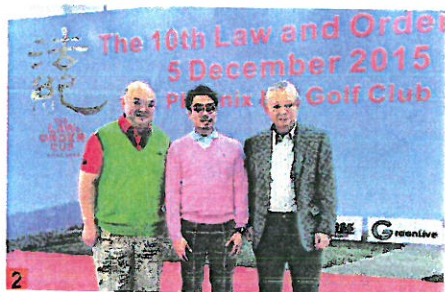
近年內地客對港險興趣大增，中國

# 入職3月即破紀錄

## 潘志豪： 敢至係做保險！

在本地保險公司中，富衛 (FWD) 屬勇於創新的一員，品牌以「敢至係人生！」傳達公司支援客戶全情投入現在，展現人生每個精采時刻的信息。FWD區域總監潘志豪 (Kenny) 也屬敢於創新求變之人，他於去年加入公司，於短短3個月內，團隊已讓更多客戶了解保費融資的運作及特點。

撰文 李蕾 相片 林宇翔、受訪者提供



### 保費融資或更適合財富傳承

「若你今天買的樓市值300萬，身故時樓價未必可升至500萬；若以保費融資方式購買保險，將能較有彈性地管理你的現金流。」他說，若想將資產留給後代，客戶可考慮以保費融資方式購買保險代替為子女支付買樓首期（唯需注意相關風險，包括但不限於利率之變動，保單持有人在保費融資下所能行使之保單權利等）。Kenny在加入FWD短短3個月，業績便升至全公司榜首，更奪得TOT (Top of the Table) 殊榮。

在早年職場生涯，Kenny已展現他的進取精神。Kenny在美國大學的會計系畢業，曾於美國4大會計師行工作，回港後適逢科網股熱潮，他便改投以互聯網銷售為主的金融機構，出任投資及財務策略顧問，後來又轉到房地產資產管理公司。他自言之所以投身FWD，是欣賞富衛管理層敢於創新的風格，「FWD的產品及條款靈活度高，FWD亦是市場中銷售電子化的先驅，如推出eForm，為代理人及客戶帶來更大便利。」

### 與團隊推廣嶄新投資方法

除了選擇推銷創新產品，Kenny認為服務水平高也是他得到客戶賞識的原因。「若未能即時解答客戶所有的提問，我們會搜集資料和分析，盡量解答客戶的疑問；有些客戶亦會覺得我們的建議較全面，不會一味跟風推介特定產品。」在個人銷售的同時，他亦全力打造一支團隊，一起於這潛力優厚的保險範疇發展。他又認為，保險應為不同層面的客戶提供靈活的投保及儲蓄方案，讓客戶有不一樣的保險新體驗。

環球政經局勢變幻莫測，變化已成新常態，一向樂於擁抱轉變的Kenny認為，要比市場變化行先一步，才能持續領先市場，他常以昔日某個曾經叱咤全球的手機品牌為戒，鼓勵自己和團隊一起積極創新求變。「即使有一些理財方案在市場相對較新，但若認為方法是對的，便要認定目標，努力不懈，最終一定能成功。」



基礎打得好

不論職級

Why Not?

Private Portfolio KP是Kenny創立的團隊。「很多人對private這個字有很多誤解，以為private banking高高在上，神聖不可侵犯，其實每個人都要有私人資產組合，包括物業、現金及負債等。Private Portfolio KP銳意為客戶提供非一般的服務，讓他們有不一樣的保險新體驗！」

### 摒棄舊觀念 採自由政策

Kenny強調，Private Portfolio KP的使命是創新。「團隊文化以創意為本，無上司下屬之分，任何同事如果有任何創新構思，他們都會放膽地提出，然後上下一心的做分析，如果認為可行，我們團隊內各成員層會被獲派往各人專長的範疇，把那些創新概念由組織、執行及培訓等步驟妥善分工，共同分享創新概念帶給每位夥伴的成果。團隊以『無大無細，有智慧者就最尊貴』為口號，招聘時貴精不貴多，我的目標是團隊成員獲MDRT（百萬圓桌會）會員資格的比例全行最高。」

Kenny對舊式的團隊培訓——每天上天台叫口號之類都避之則吉。他笑言採取「放任」政策，「新一代不喜歡上司下屬式的管教，因此我們成立一個Fight Club，每周只見面一次，希望給予成員更多空間發揮創意。我希望給予更多時間和空間讓成員思考。遇上難題，我們會見面一起『度蹺』，分析如何拆解困難個案，共同解決難題。」

### 願親身培訓 重生活平衡

Kenny從入職開始便着手打造精英團隊。「在招聘方面，我要求團隊成員具備全方位的財務知識，此外亦須具備與高端客戶溝通的能力；我們會給新人連串嚴格培訓，幫助他們吸收各種保險及財務知識，讓每位同事成為一本保險及財務字典，令客戶對他們留下深刻的印象。」Kenny會親自培訓每名新人一段時間，期間灌輸不同的理財知識及銷售心得，鞏固他們的基礎。

除了管理方式有別於傳統，Kenny對Work-Life Balance概念亦推崇備至。「若你未能做到生活與工作平衡，擁有美滿的家庭生活，如何幫助客戶安排美好的退休生活？」因此他鼓勵成員在努力追求工作目標的同時，也要享受生活，追求美滿幸福。



4

- 1 潘志豪於短短3個月間，於富衛逾2,100名代理人團隊中創出驕人成績。
- 2 潘志豪（中）領導的Private Portfolio KP團隊贊助Law and Order Club所舉辦的高球日全場的高球保險。當日保安局前局長李少光（右）、首席大法官馬道立（左）及現任保安局局長黎棟國也有參與。
- 3 潘志豪被公司邀請分享銷售經驗，包括保費融資方式的運作、特點及注意事項。
- 4 Fight Club以「無大無細，有智慧者最尊貴！」為口號，象徵不問職級高低，共同以創見解決問題。

