

# 金管局：代幣債促進創新 擬增發行額

## 發債模式仍較複雜 暫只限機構投資者參與

香港特區政府今年2月推出全球首隻由政府發行的代幣化綠色債券，由香港金融管理局協助發行。金管局昨日發表《香港債券市場代幣化》報告，與市場參與者分享經驗。金管局助理總裁（外事）許懷志表示，未來日子將以不同形式繼續發行代幣化債券。他相信短期內難以在零售層面推行，但強調這是政府的「終極目標」。

大公報記者 黃裕慶

特區政府年初發行的代幣化綠色債券名為Evergreen項目，總值8億元，面向機構投資者。許懷志說，Evergreen項目展示分布式分類賬技術（DLT）應用於香港真實資本市場交易的可能性，證明香港能為創新的債券發行形式提供靈活便利的環境。

Evergreen項目成功將DLT技術應用於整個債券流程，包括在區塊鏈網絡上（鏈上）將債券實益權益代幣化、於鏈上將港元現金鑄造成現金代幣、透過證券代幣及現金代幣轉撥實現貨銀兩訖（DvP）交收，以及由一級發行、二級市場交易交收、票息派付以至贖回的端到端應用。

### 技術上可做到T+0交收

他說特區政府將繼續發行代幣化債券，以促進市場發展。由於特區政府刻意以新技術作不同嘗試，故未會有如傳統債市般定期發行。不過，Evergreen項目的發行金額為8億港元，他坦言規模相對較細，日後有提升空間。在交收程序安排方面，他說短期內可能沿用T+1安排，以便預留24小時的緩衝空間可處理突發事件，儘管技術上可以縮短為T+0。

至於代幣化債券發行的投資者範圍，是否可由機構投資者擴大至零售投資者，許懷志相信短期內難以成事。他解釋說，金管局於2021年就代幣化綠色債券發行展開概念測試，也

是以零售綠債作為構思，部分原因是希望能以更透明的方式展示綠債對環境帶來的正面效益，不過一旦由概念「搬去」現實環境，由傳統發債模式改為DLT模式的每一環節也要逐一處理，過程相對複雜。

另一方面，參與代幣化債券發行的每一環節也要熟悉DLT應用，以銀色債券為例，他認為未必所有長者都懂得應用，故此現時先由機構投資者做起。不過他補充，在零售層面推行代幣化債券是「終極目標」，長遠而言金管局也會研究，希望能達至目標。

### DLT技術難應用於股市

再推而廣之，DLT技術是否也可應用於股票市場？許懷志坦言會「難少少」，部分原因是股市的運作已經「好有效率」，而市場交易量也較為龐大。至於日後的DLT平台是由公營機構抑或私營機構營運，他說兩者各有好處，現時毋須急於決定。



▲許懷志說，未來會繼續發行代幣化債券，促進市場發展。

### 金管局報告重點

- 特區政府年初成功發售8億港元的代幣化綠色債券（Evergreen項目），在推廣和充分發揮DLT在債券市場的潛能邁出重要一步
- 在Evergreen債券項目發行後的6個月，參與各方已成功利用DLT完成由一級發行、二級市場交易交收，以至票面息派付的整個債券流程
- 報告就香港代幣化債券發行的技術和平台設計、交易結構設計、法律及監管考慮因素等方面總結經驗，冀為市場參與者提供有用資訊
- 在Evergreen項目基礎上，金管局和特區政府將與行業合作，開展更多代幣化發行，繼續推進代幣化債券的發展

資料來源：金管局《香港債券市場代幣化》報告

### ▲特區政府年初發行的代幣化綠色債券總值8億元，由金管局協助發行。

### 金發局培育人才建議

- 1 將軟技能培訓納入中學及大學的選修或基礎課程，首階段可考慮先納入大學研究生課程中
  - 2 透過體驗實際工作環境，培育正向成長思維，發揮學生潛力優勢。政府可以考慮資助「職場體驗計劃」並指定機構負責開展及管理計劃，安排學生參觀在香港和其他大灣區城市的金融企業
  - 3 政府可主動或與業界協調，為來自不同背景的學生提供獎學金到海外留學
  - 4 政府可設計及／或贊助針對海外學生來港就讀的資助計劃，吸引更多國際學生，令學生群體更多元化
  - 5 政府致力向年輕專業人士推廣香港的大學、實習及就業機會
  - 6 本港大學的大灣區校園與香港各持份者緊密合作，共同設計合適的課程，為本地金融市場培育專業人才
- 資料來源：香港金融發展局報告

►金發局提出6項建議，冀有助香港金融服務業成功應對激烈的人才競爭。

## 金發局六招培育金融人才 助港保持全球競爭力

【大公報訊】金融服務業一直是香港經濟賴以繁榮的重要基石之一，惟行業目前面臨着人才格局的重大變革。香港金融發展局昨日發表報告，並提出6項建議（見左表），冀有助香港金融服務業成功應對激烈的人才競爭，鞏固香港在全球舞台的競爭力。

報告以《培育當代青年人才引領香港金融服務業的穩健未來》為題，指出由於人口老化、出生率下降、年輕一代的工作期望改變，以及競爭激烈的跨國人才爭奪戰等因素，以致金

融服務業面對人才短缺的挑戰。在全球化的影響下，分別有43%受訪的年輕專業人士和48%大學生表示有計劃離港。

另一方面，報告指粵港澳大灣區發展為香港金融服務業提供了擴大市場規模、開拓潛在人才和資本的機會。此外，隨着數碼轉型，傳統金融服務業不斷創新，對熟悉數據分析和網絡安全的專業人才的需求大增。金發局認為香港需要積極培育人才及提升其能力，以推進香港金融市場的發展。

報告着重從四方面提出政策建議，包括提升學生的軟技能及培養正向成長思維（建議1和2）、培育多元環境（建議3和4）、積極對外宣傳香港金融服務業的正面形象（建議5），以及與鄰近地區合作共同培育人才（建議6）。

在2021年，金融服務業佔香港本地生產總值的比例達到21.3%，提供了27.75萬個職位，相當於總就業人數的7.6%，一直是維持香港競爭力的關鍵因素之一。



## 何謂代幣化債券

**話你知** 金管局今年2月協助特區政府發行代幣化綠色債券，是第一隻循香港法律制度發行的代幣化債券。債券以分布式分類賬技術（DLT）發行。簡單而言，債券代幣化就是在DLT分類賬上記錄有關債券的實益權益，而非採用傳統的電腦記賬方法。這不只是改變證券記賬的方式，其

突破在於將債券以至其他與交易相關的金融工具、參與方及活動匯聚於單一數碼平台，最終目標是希望大幅度減低相關成本，及促進全過程自動化。

在「原生」代幣化發行中（即債券直接在DLT平台上發行），交易只是涉及DLT平台上買方與賣方的錢包之間交換債券與現金代幣。

## 東亞多賺76% 內房貸款佔比降至8.8%

【大公報訊】實習記者李樂兒報道：受惠於市場利率上升及通關後商業活動逐步復常，東亞銀行（00023）上半年純利為26.36億元，同比增長75.8%，每股基本盈利同比增長123%至0.87元，中期派息36仙，大增125%。近期部分內房企再現債務危機，本港銀行相關貸款敞口再受關注。聯席行政總裁李民斌在中期業績發布會上表示，東亞對於內房貸款的處理非常小心，但現時還有若干規模較大的內房客戶出現還款困難的情況。

東亞總經理兼集團風險總監陳淑佩透露，東亞對碧桂园（02007）貸款數額非常低，僅佔整體貸款的0.02%，認為影響較小。並補充稱，內房相關貸款目前已縮減至整體貸款的8.8%。

李民斌補充，東亞已就若干信貸作出額外撥備。儘管今年上半年減值損失按年增加，但較2022年下半年的高位有所回落。

「內地政府有能力和空間推出更多措施，以恢復消費者的信心，但還需要一定的時間」。內房對東亞財務表現的影響已見頂，預期信貸損失（ECL）將按年升16.7%。他補充，近年已陸續減少內房貸款敞口，今後也將持續控制。「部分國資背景的房企近期銷售仍然強勁」，所以不會

「一刀切」調整授信，冀未來保持相近水準。

談及內地各行業的情況，聯席行政總裁李民橋表示，例如新能源、建造、運輸等政府支持的行業，仍有很大的資金需求，預期這方面投資都有好的增長。他表示，東亞下半年也會在受政策鼓勵的行業多做投放。



東亞業績簡表		
分項	金額	按年變動
營業總收入	102.76億元	+26.6%
淨利息收入	80.45億元	+38.0%
股東溢利	26.36億元	+75.8%
每股收益	0.87元	+123%
中期股息	36仙	+125%

▲左起：東亞銀行總經理兼集團財務總監杜曉明、副行政總裁兼投資總監李繼昌、聯席行政總裁李民橋、聯席行政總裁李民斌、副行政總裁兼營運總監唐漢城，以及總經理兼集團風險總監陳淑佩在業績會會見傳媒。

## 李民橋：美若再加息 港銀或跟隨

【大公報訊】實習記者李樂兒報道：東亞銀行業績報告顯示，由於銀行同業拆息大幅抽高，東亞上半年淨息差由1.42%擴闊至2.03%，聯席行政總裁李民橋表示，將盡力保持淨息差穩定，料下半年淨利息收入有增長，「淨息差的前景，以及信貸成本，全年都會有進步」。李民橋續

稱，若美國持續加息，不排除本港最優惠利率會上升，東亞會持續關注。

對於近期本港有地產商帶頭減價促銷新盤，李民橋認為，該舉措讓相關需求得到釋放，預計未來樓市發展平穩，對整體樓市持樂觀態度。他指，上半年按揭業務穩健增長，並表示下半年也

會積極參與按揭市場。

此外，東亞上半年貸款下降，李民橋預計，下半年貸款增長停滯，甚至有跌幅，因為息差下借人民幣貸款成本較低，令選擇償還港元及美元貸款的趨勢持續，而且投資氣氛亦不太好。不過當經濟復甦時，相信貸款需求會慢慢回升。

## 內地客回升 友邦在港新業務價值翻倍

【大公報訊】實習記者李樂兒報道：受惠於訪港內地客需求的增加，及香港本地客戶有雙位數的新業務價值增長，友邦保險（01299）上半年香港新業務價值按年升1.1倍至6.8億元（美元，下同）。友邦上半年新業務價值增長37%至20.29億元。友邦上半年按年多賺45.8%至22.5億元，每股盈利19仙。

友邦區域首席執行官及集團首席分銷總監陳榮聲表示，第二季訪港的內地客戶（MCV）新造業務價值按季增加60%，當中新客戶貢獻79%比重，對比第一季有59%升幅。內地客戶平均保單較疫情前增加約1倍，按季維持大約2萬元水平。他預料內地客南下投保趨勢將持續。

期內，香港所有銷售渠道和客戶群都有所增長。談及上半年MCV業務價值的上升原因，陳榮聲認為，零售獨立財務顧問渠道的銷售佔比高且增速快，同時也得益於合作夥伴分銷渠道的銷售。他補充，上半年整體代理和活躍代理人數都有明顯增長，其中，香港新招聘代理人數亦增長60%。

另外，友邦首席財務總監鍾家富透露，100億元股份回購計劃進程過半，截至6月30日，已回購股份達5.51億，總價值約55億元。同時增派中期股息至上升5%，至每股42.29港仙。他指，將按照審慎的漸進股息政策，繼續增加派息。



▲友邦第二季內地客戶新造業務價值按季增加6成。