

# 港股春天来了? 三大资金抢筹 外资持续加仓

本报综合报道 连日反弹的港股行情,要结束了吗?近两日港股的震荡回调,让不少投资者开始担忧,难道刚刚起色的港股市场又要“失色”?不过,机构方面对于港股后市相对看好,兴业证券表示,过去两年港股经历了最冷的寒冬,2023年将见证港股的春天回来了。



(图片来源于网络)

12月7日周三,港股冲高回落,尾盘跳水。恒生指数收跌3.22%,此前一度涨超1%,恒生科技指数跌3.77%,此前一度涨近4%。受疫情影响持续优化影响,医药股强势,山东新华制药涨超28%,电影概念股、博彩股走高,航空股集体爆发,东方航空涨超6%,然而近日较为强势的内房股全线走低,龙光集团跌约16%,碧桂园跌约15%。

其实,从真金白银方面来看,低估的港股正吸引三大资金涌入。一是外资精准抄底,近日不少外资机构加仓细节被曝光;二是回购资金仍在加码增持,年内回购总金额达到928亿港元;三是港股通ETF交投活跃,净流入资金持续加大。

### 外资持续涌入

恒生科技指数自低位反弹至今已超过50%,腾讯控股、阿里巴巴-SW、美团-W等科技股涨幅均超过30%。

外资机构自11月以来已经多次买入港股,如摩根大通在过去一个月累计耗资近40亿港元增持港股。

国内疫情管控政策放松、地产政策转向以及全球加息潮或将结束等消息助力市场预期不断改善,这对于港股作为全球流动性配置的资产再次迎来绝佳的配置窗口。外资机构在

港股底部大肆买入,可谓精准抄底。

### 回购资金仍在加码增持

全年来看,恒生指数今年以来累计仍下跌约20%,连续3年下跌,恒生科技指数年内仍下跌约29%,不少权重股股价跌幅较大。

港股股价持续下跌,港股估值仍在历史低位区间,今年港股掀起回购风暴,提振信心,如腾讯控股、潍柴动力、友邦保险和长城汽车等多家港股公司公告大手笔回购。截至12月7日,223家港股公司实施回购,回购总金额达到928亿港元(约830亿元人民币)。2022年回购总金额是2021年380.68亿港元的2.4倍。

### 港股通ETF交投活跃

除了外资资金回流和港股公司大手笔回购,境内资金主要通过港股通流入港股。自2021年底以来,南向资金已经连续13个月持续净流入港股,2022年全年来看,合计有3791亿港元南下。近期港股反弹推动港股通ETF交易活跃,港股的压制因素正在逐步缓解。从交易面看,市场对于行业不确定性的悲观预期已有所改善,板块整体估值已走出底部区间。

兴业证券表示,过去两年港股

经历了最冷的寒冬,2023年将见证港股的春天回来了。2023年港股将迎来中国开放、经济复苏、美长债利率回落的做多窗口期。具体看好的行业有:互联网及信创产业链将受益于互联网政策改善及数字经济刺激政策;地产、油轮、能源、金融等价值股龙头将受益于经济复苏及中国特色估值体系构建,2023年传统产业中的优质央企国企港股将有望价值重估;消费及服务的结构性行情将受益于疫情防控政策优化和消费复苏;先进制造业—汽车产业链、新能源、生物医药、科技硬件等。

### 警惕“倒春寒”

不过,兴业证券也提醒,春天仍要小心“倒春寒”,2023年港股并非轰轰烈烈的大牛市,行情仍有震荡。一方面,警惕美联储加息周期的持续性超预期,进而导致2023年美国经济增长衰退,并且对全球经济和海外股市有负面影响。另一方面,中国经济复苏可能也不是一蹴而就,特别是上半年疫情的影响、疫情防控政策的松紧节奏仍有不确定性,可能导致A股和港股行情有波折;另外,经济政策发力的方式、手段和产业方向,都对行情风格有影响。(证券时报)

## 建行兔年压岁钱 12月7日正式开售

岁岁留金,祝福年年。新年的脚步近了,由中国建设银行和央视总台兔年春晚联合开发的“善建成长·总台春晚兔年压岁钱”也揭开面纱,于12月7日正式开售。

建行自2015年羊年开始,通过每年一张黄金压岁钱的形式设计压岁钱,每年登上压岁金的卡通偶像都受到小朋友的广泛喜爱,在弘扬传统文化的同时,也为小朋友带去了快乐与祝福,珍藏了孩子们一份美好的记忆。

建行今年推出的“兔年压岁钱”IP是央视春晚生肖形象“兔团团”。与往年相比,今年的压岁钱在IP量级全面提升、标准版加特别纪念版双版齐发、工艺升级、包装升级、科技升级等五个方面做了较大改变,让压岁钱更加有趣味性。其中,最重要的升级是标准版加特别纪念版双版齐发。除标准版外,今年还第一次发行竖版压岁钱特别纪念版。

“善建成长·总台春晚兔年压岁钱”于12月7日正式开售。12月7日至12月20日,该行将举办压岁钱上市9折感恩回馈活动,消费者可通过建行各网点和该行线上商城,以更优惠的价格购买到压岁钱,更有十套装《幸运大礼包》可抽取幸运大奖,具体抽奖规则可扫描大礼包随赠的刮刮卡二维码查看。(邱霞)



理财热线 0668-2873003

## 工行信用卡分期(贷款) 费率优惠火热进行中

工银“融e借”限时特惠:即日起至2022年12月30日办理工行个人信用消费贷款“融e借”活动进行中,1年期贷款年化利率低至3.99%,纯信用,放款快,可随借随还,按天计息。适用客群:工行存量已有信用卡额度客户,公务员、事业单位、国有企业、工行代发工资单位等客群。

工银“e分期”限时特惠:即日起至2022年12月30日,办理工银信用卡“e分期”可享费率优惠,优惠后分期月手续费率低至0.175%,近似折算年化利率(单利)低至3.85%,相当于每贷款1万元,每月手续费低至17.5元,最长可贷5年,最高可贷30万元,还有机会领取微信立减金。适用客群:已有工行信用卡客户(无信用卡客户可到工行网点实时申请办理)。

工银“综合消费分期”限时特惠:即日起至2022年12月30日,办理工银信用卡“综合消费分期”可享费率优惠,优惠后分期月手续费率低至0.17%,近似折算年化利率(单利)低至3.7%,相当于每贷款1万元,每月手续费低至17元,最长可贷5年,最高可贷30万元,办理手续简单,可用于家装、家居、购车、旅游、教育等消费用途,还有机会领取微信立减金。适用客群:工行住房按揭贷款客户,公务员、事业单位、国有企业等优质单位员工。办理流程请咨询工行各网点,申办结果以工行最终审批为准。(黄旭杰)

## 全国首发! 广发银行携手美国运通发布玫瑰金信用卡

全国首发!广发信用卡联合美国运通推出玫瑰金信用卡,满足中高端客户对品质生活的需求,为高端客群打造涵盖出行、购物、亲子等一站式星级服务体验。

广发美国运通玫瑰金信用卡的发行,代表着业界权威对广发信用卡精细化分群经营理念的肯定,更是高端客群对广发信用卡专业服务的认可。

### 聚焦客户商旅场景需求

不同层次的客群需求各异,广发信用卡深入洞察客户体验,聚焦高端客群在商旅出行场景的需求,推出多种相应权益,持续深耕高端客群。

### 打造个性化高品质购物体验

广发信用卡聚焦客户高端购物需求,着重关注高档购物中心及境外购物等沉浸式消费场景,为客户带来高端商场免费停车、VIP贵宾室等尊享服务,带给客户高品质、多样化的购物体验。

### “一客一策”传递广发温度

广发信用卡从客户的家庭消费场景出发,推出亲子类产品服务以及贴心的绿色就医权益,满足高端客群在家庭教育、社交、健康管理方面的需求,提升生活品质与幸福感。

从消费者的真实消费需求出发,推出有特色的、个性化的金融产品,

是广发信用卡在“存量经营一客一策”精细化经营方略下的具体实践。不仅服务高端客户,广发信用卡同时精准对焦Z世代、新市民、商旅客群、车主等不同群体持续加快产品创新,不断提升各类客群的用卡体验。

未来,广发信用卡将持续深耕精细化用户经营策略,针对客户消费新特点和需求,深挖各类客群的消费潜力,为信用卡行业的新发展期探索出新的路径。

(广发讯)



理财热线:2287311



理财热线:0668-3397172