

# 2018 年年度业绩分析师发布会纪要

## 第一部分：2018 年年度业绩介绍

---

### 高迎欣总裁

女士们、先生们，下午好。在介绍业绩之前，我非常高兴地向大家介绍我们两位新任副总裁。我行于 2018 年 12 月 17 日起委任王琪副总裁，主管法律合规与操作风险，以及战略规划；委任王兵副总裁，主管企业金融业务。两位副总裁长期在中国银行工作，具有丰富的经营管理经验。相信两位副总裁的加入，可以更好地推动中银香港长期稳健可持续发展。下面，我向大家简要介绍中银香港 2018 年的战略执行进展。

2018 年，全球经济保持温和复苏，但区域经济分化加剧，经济下行风险加大。面对复杂的宏观形势，中银香港认真贯彻落实集团战略部署，围绕“建设一流的全功能国际化区域性银行”战略目标，积极主动应对市场环境变化，扎实推进各项重点工作，发展质量稳步提高，财务指标稳健良好。

2018 年我行实现股东应占溢利 320 亿港元，持续经营业务盈利同比增长 12%；ROE 为 12.83%，同比增长 73 个基点。董事会建议派发 2018 年末期股息每股 0.923 港元，连同中期股息，全年每股股息合计为 1.468 港元，比上年增加 0.07 港元，派息率为 48.5%。

2018 年，我行继续保持特色优势，不断巩固市场地位。个人客户结构持续优化，私人银行和中高端客户数分别增长 27.3% 和 17.5%，小企“商业理财账户”客户数提升 15.7%。住宅按揭业务保持市场领先地位。

港澳银团贷款连续 14 年市场排名第一，IPO 收款行业务连续 8 年稳居市场首位。我们结合特区政府财资中心税收优惠政策，发挥自身优势，吸引内地及“一带一路”客户来我行设立境外资金管理平台，跨境资金池业务继续领跑市场。加强机构业务拓展，维护与全球主要央行、国库局及主权基金的良好往来关系。

人民币业务优势进一步巩固提升。经中银香港的人民币清算业务量约占全球离岸市场人民币清算总量的 75%。成功获中国证券登记结算有限责任公司委任为 H 股“全流通”香港独家资金清算银行。成为香港及内地市场最主要的外币现钞供应银行，外币现钞批发供应约占全港的 9 成。协助企业和机构发行多笔美元、欧元和人民币绿色债券，占绿色债券在港发行总金额的 30%。

综合服务能力持续提升。继续保持银联卡发卡、签账及收单业务在香港市场的领先地位；托管资产总值达 1.1 万亿港元；中银保诚信托强积金资产管理规模同比上升 11.6%；中银人寿新造标准保费同比上升 8.2%。

2 月 18 日，国家公布《粤港澳大湾区发展规划纲要》，明确了大湾区建设的战略定位。香港具有“一国两制”的制度优势，拥有高度国际化、法治化的营商环境，也是全球最具竞争力的经济体之一，既可以在开放发展和制度创新等方面发挥作用，为大湾区建设贡献力量，也可以在此过程中实现自身更好地发展。大湾区建设将进一步发掘粤港澳三地的巨大发展潜能，为香港经济社会发展注入新动力，也给本港工商各界及市民带来发展机遇。未来大湾区的物流、人流、资金流、信息流将更加顺畅，企业投融资、财富管理、跨境支付等市场需求巨大，为银行业民生金融、科技金融、绿色金融等发展带来广阔空间。

中银香港全力落实国家战略，助力香港融入国家发展大局，担当大湾区建设的参与者、推广者和促成者。我们紧盯香港居民开户、支付、理财等“北上”需求难点痛点问题，创新体制机制和产品开发，相继推出中银双币卡“大湾区一卡通”、个人客户“服务通”、跨境电子支付应用程式、商户综合收款服务等特色金融产品。最近，我们获内地监管机构批准，成为香港首家银行试点推出见证开立内地银行账户，即大湾区“开户易”服务。香港客户无需亲身前往内地，即可于香港办理开立内地中国银行个人银行账户，方便香港居民在内地的移动支付、消费。

2018年，我们顺利完成胡志明市分行和马尼拉分行的交割，加上2019年1月21日并入的万象分行，目前我行已经覆盖泰国、马来西亚、越南、菲律宾、印度尼西亚、柬埔寨、文莱、老挝8个国家。

年内，我们基本完成区域管理模式调整，明确管理机制和组织架构，加强对东南亚机构的支持力度和集团业务联动，实现东南亚业务的稳健可持续发展。

按照香港财务报告准则，2018年已合并报表的东南亚七行提取减值准备前之净经营收入为22.87亿港元，同比增长27.6%，存贷款比上年末分别增长17.1%及20%，保持相对较快增速。按照当地监管要求统计，东南亚七行不良贷款比率为1.14%，较上年末下降0.04个百分点。

我们坚持以客户为中心，改革组织架构，优化创新机制，以科技的力量引领银行业务发展，加快数字化银行建设，助推香港迈向“智慧银行新纪元”。

我们以支付为发展重点，加大信用卡公司支付能力建设。面向个人客户推出全港首个跨境电子支付应用程式 BoC Pay，满足香港

居民的小额、高频跨境及本地移动支付需求。面向本地商户推出 BoC Bill 综合收款服务，一个终端即可支持包括信用卡、支付宝、微信、银联二维码、FPS 等多种支付方式。积极响应香港金管局倡议，同步推出“转数快”服务，客户绑定率、交易量等持续增长。

我们持续加大人工智能、大数据、区块链的推广应用，打造智能平台、数据平台和开放平台，以手机银行为重点加强电子银行建设。手机银行活跃客户数比上年末增加 63.5%，个人网银和电子渠道年青客户数实现快速增长。

经过一年多的准备和努力，我们已经正式获得虚拟银行牌照。我们将联合京东数科、怡和共同投资设立虚拟银行，以“金融科技创新、普及金融服务、提升客户体验”为主要目标，采用先进的科技，整合线上线下的生态系统，为客户提供简单易用、便捷、安全的服务，提供全新客户体验。

为确保银行稳健经营，并以客户利益为先，我们持续加强银行文化建设，重新定义了集团价值观及其文化内涵，并将其有机融入业务经营、客户服务、员工关系、风险管理等各项工作之中，从董事会到管理层，自上而下构建和传导符合客户利益、监管期待和支撑集团发展战略的价值理念和行为准则。

我行坚持风险为本，切实防范化解金融风险，持续提升风险管理与合规内控水平，加强区域化风险管理体系建设。

我们坚持客户优先，推动个人金融组织架构整合转型，强化产品和渠道的互动支持，积极满足客户全旅程的金融服务需求。

我们坚持创新驱动，建立创新优化中心，作为中银香港创新项目的试验田与孵化池，以数据驱动、敏捷合作促进产品、服务、业务创新转型，加快适应客户需求和竞争环境变化。

我们坚持以人为本，关心关爱员工成长，不断完善长效机制建设，保障良好文化践行，实现银行跨周期的长期、均衡、可持续发展。

2018 年的战略执行进展先回顾到这里，接下来，请财务总监隋洋女士为大家详细介绍 2018 年的财务表现和业务发展情况。

## 隋洋财务总监

谢谢高总裁。

2018 年中银香港经营业绩表现良好，主要财务指标保持稳健。

股东应占溢利达到港币 320 亿元，按年增长 12.0%。资产总额和负债总额分别比上年底增长 11.4%和 11.1%，达到港币 3 万亿元和 2.7 万亿元。

ROA 和 ROE 分别为 1.16%和 12.83%，继续保持良好水平。年内，成功发行 30 亿美元额外一级资本债券，并收购及赎回了 8.77 亿美元次级票据，集团资本结构进一步优化。总资本比率 23.1%，较上年末上升 2.71 个百分点。

截至 12 月底，客户存款总额达港币 1.9 万亿元，较上年末增长 6.6%，显著优于市场增速，在香港市场份额进一步扩大 0.13 个百分点至 14.21%。

我行采取多项存款策略性措施，扩大存款规模，努力优化存款结构。积极通过代发薪、理财、支付综合方案等稳定活期资金，带动个人客户存款增长 8.9%，占集团客户存款比重提升至 48.9%。利用新股上市收款行、现金管理、结算、托管等业务加强与政府机构、大型企业、主要央行、国库局及主权基金等往来关系，带动客户存款沉淀。

截至 12 月底，客户贷款总额达到港币 1.3 万亿元，较上年末增长 10.5%，在香港市场份额进一步扩大 0.67 个百分点至 12.64%。其中在港使用贷款和在香港以外使用贷款均保持较快增长。

我们持续深耕香港本地市场，加强集团联动合作，为中资及港资“走出去”企业和东南亚地区的企业提供多元化金融服务。持续加强本地工商客户和零售小企业服务，为其搭建高效便利的金融服务平台。提升按揭业务专业服务能力，保持住宅按揭贷款的稳定增长。

我们积极主动管理资产和负债，抓住市场利率上升的有利时机，努力扩大贷存利差和提升债券投资收益率。平均生息资产规模稳定增长，资产结构进一步优化。净利息收入按年上升 13.1%。调整掉期因素后，集团净息差为 1.63%，同比上升 19 个基点。

净服务费及佣金收入为港币 113 亿元，按年减少 2.5%，主要是贷款佣金收入同比下降较多，以及资本市场表现反复。我们重点拓展中高端客户及跨境客户，证券经纪及保险的佣金收入分别按年增长 5.5%及 16.6%。

传统业务手续费及佣金收入同比增长 10.1%。我们致力发挥综合化业务平台优势，紧抓市场机遇，信用卡、买卖货币、信托及托管、缴款服务等多个领域的佣金收入实现稳定增长。

我们持续提升经营效率，总经营支出为港币 152 亿元，按年增加 9.6%。成本收入比率为 27.9%，按年改善 0.4 个百分点，继续处于本地银行业较优水平。

其中，人事费用增长 9.2%，主要是年度调薪、增聘员工，以及与业绩挂钩的酬金增加。包括房屋设备支出及折旧在内的业务费用增长 6.8%，主要是优化系统平台及信息科技基础设施的投放增加。

我们坚守依法合规底线，全面夯实各类风险管理、合规内控和反洗钱管理基础，持续提升风险管理水平和有效性，保障业务持续健康发展。

集团特定分类或减值贷款比率为 0.19%，优于市场平均水平。信贷成本稳定，拨备保持充足，拨备覆盖率达 227%。

集团流动性持续改善，2018 年流动性覆盖比率均值为 145.6%，稳定资金净额比率超过 120%，均高于监管要求。

以上是 2018 年业绩表现回顾，下面请高总裁介绍中银香港 2019 年的工作任务重点。

## 高迎欣总裁

谢谢隋洋财务总监。

展望 2019 年，外部经营环境挑战重重，银行所面临的困难和不确定因素增多。与此同时，我们看到，国家进一步扩大对外开放，深化供给侧结构性改革，粤港澳大湾区建设步伐加快，香港本地市场仍具潜力，东南亚市场广阔，这些将为我们带来难得的发展机遇。

2019 年，我们将紧紧围绕战略目标，以客户为中心，加快组织架构和业务模式转型，强化战略执行。

我们将重点布局三大策略市场。一是，将香港作为核心根基市场，持续深耕并全面强化可持续发展的各项基础。二是，将粤港澳大湾区作为重点发展市场，以民生金融作为突破口建立一体化竞争优势；三是将东南亚作为增长潜力市场，差异化定位和发展各细分区域，提升协同效益和发展质量。

我们将着力打造三大策略能力。一是，科技引领能力。我们将加快数字化银行转型，打造以客户体验为中心的科技创新、基建及应用能力。二是，全功能国际化服务能力。我们将完善多元化平台，发挥人民币业务优势，打造有效适应客户全球服务和综合金融需求的能力。三是，区域管理能力。我们将完善矩阵式管理模式，打造逻辑整合、全面支持区域化发展的管理能力。

我们将牢固构建三大策略支撑。一是，企业文化。我们将构建支撑集团战略和符合监管要求的价值理念和行为准则。二是，风险管理。我们将构建与全功能国际化区域性银行相适应的风险管理合规内控体系。三是，人力资源。我们将构建战略导向、符合市场最佳实践、规范高效的人力资源管理机制。

2019年，我们有信心实现盈利能力的持续提升、存贷款的平稳增长、风险指标的良好稳定，逐步打造成为一流的全功能国际化区域性银行，持续为利益相关者创造更大的价值。

我们的介绍到此结束，谢谢大家。欢迎各位提问。



## 第二部分：分析师会议问答环节摘要

---

**汇丰银行分析师 Gary Lam**：中银香港一级资本充足率 19.76%，远高于同业，管理层是否可以讲解一下资本投放计划，包括贷款的增长策略，或未来并购的机会等？

**隋洋财务总监**：2018 年我们发行了 30 亿美元额外一级资本债券，收购及赎回了资本效用递减的次级票据 8.77 亿美元，一级资本充足率提升至 19.8%，达到比较好的水平。我们维持过往对资本充足率的指引。目前，监管对于资本的要求持续提升，包括未来将要实施的 TLAC。同时，我们自身在贷款发展方面、在未来可能的收购机会方面，还保持开放的态度拥抱这些机会，因此我们要保持比较好的资本水平，在满足监管要求的同时，也因应自身战略做好资本投放。

**高迎欣总裁**：中银集团从 3 年前开始实施的东南亚区域整合战略一直在积极、有步骤的推进，目前我们还是朝着这个方向推进，没有改变。另外，我们的资本水平还要支持自身增长的需要，特别是贷款增长。东盟经济增长势头良好，中国在东南亚有重大的基础设施项目，香港客户在东南亚的投资、贸易活跃，东南亚市场机会广阔，因此东南亚地区的贷款将保持比较快的增长。基于上述原因，我们保持相对较高的资本水平是恰当的。

**高盛 Gurpreet Sahi**：中银香港资产质量保持稳定，目前有否看到哪些客户评级有下调，特别是内地相关贷款。另外，经济下降趋势对 2019 年拨备的影响和管理层的展望？

**翁敬勋信贷风险总监**：我们在业绩 PPT 附件中有单独披露非银行内地风险暴露的情况，相关贷款的不良率只有 0.12%，低于集团 0.19% 的不良贷款率水平。目前中美贸易摩擦有所缓解，如果没有

突发意外情况，我们预计 2019 年信贷成本将在 2018 年基础上保持相对稳定。

**美林 Winnie Wu**：美国加息空间越来越低，甚至有减息可能。中银香港 2018 净息差表现良好，而且逐季上升。在利率大环境开始发生变化，加上 Hibor 一季度也有下降的情况下，管理层对 2019 年净息差的展望？包括贷款的定价水平以及存款定期化趋势方面？

**隋洋财务总监**：市场认为 2019 年美元加息概率不大，港元方面，Hibor 和 Libor 之间差距依然较大。在联系汇率制度下，最近香港金管局开始出手收紧流动性。我们预期未来美元和港元之间的利差还是可以恢复到相对合理的水平。但是恢复的有多快，取决于港元流动性的情况。

2018 年我行 NIM 增加 19 个基点，我们希望 2019 年 NIM 可以保持相对平稳。若 2019 年美元停止加息，资本市场保持活跃，CASA 去年大幅下跌的趋势可能会有所扭转，我们在一季度也做了大量的工作增加 CASA 存款。同时我行将保持较好的贷款增长速度，在资产和负债两方面做好管理，并管理好流动性风险，希望 2019 年净息差取得比较好的水平。

**花旗田亚非**：目前中银香港是唯一一家第四季度相对第三季度净息差还有扩张的银行，在 Hibor 四季度还有所回落的情况下，如何做到这么好的表现？另外，2018 年年度和中期的账面净息差和调整后的净息差差别不大，是否可以说未来这两个净息差不会有那么大的差距，掉期的影响不会再那么大了？

**隋洋财务总监**：这里澄清一下，掉期业务是我们长期持续的资产负债管理策略，我们会按照资产负债的摆布和存款情况持续开展，并继续披露两个口径的净息差。关于第四季度净息差环比改善，我

们一直密切关注资产负债定价，希望通过改善存贷款利差和提高债券投资收益率水平，提升净息差。

**中金王瑶平：**第一个问题是关于内地贷款的增长计划。卖掉南商和集友银行后，目前中银香港投向内地使用的贷款占比不到 15%，未来大湾区也是重点发展方向，那么在内地资产和资本金的配置是什么计划？第二个问题是虚拟银行。香港银行相对比较稳定，虚拟银行将会如何影响香港的商业银行，例如存款、产品、支付等？

**高迎欣总裁：**中银香港投向内地的贷款，包括公司贷款以及同业拆借等，占中银香港比重一直保持较低的水平，主要由于利率汇率环境，以及资本管制等原因。近期大湾区规划的出台，业界及相关部門都在研究在湾区里面，如何支持个人、企业，特别是中小企业的信贷需求，如何做双向的资金池、双向的贷款，特别是从香港到内地北向的流动。内地关于金融如何支持实体经济的讨论很多，如何解决融资难、融资贵的问题。目前虽然内地流动性相对宽松，但是香港资金充裕、利率较低，还是具有一定优势。因此，针对大湾区，如何通过机制设计，让香港银行可以参与支持内地实体经济，支持居民实际需求，比如住房按揭等，目前有很多设想，相关各方都在积极研究，大家也都有所期待。

**钟向群营运总监：**我们非常高兴可以获得香港金管局颁发的首批虚拟银行牌照。虚拟银行是通过数码渠道提供银行服务，不设立实体分行，通过创新科技，提升客户体验，服务零售个人及中小企业客户，实现普及金融，具有非常清晰的定位。虚拟银行是应势而生的，既有市场，拥有数码时代的客户；也有大势，电子支付的大的趋势。金管局要求虚拟银行有三个目标，我们也在积极践行，即落实普及金融、推动科技的创新，以及提升客户体验。

虚拟银行将更多关注如何落实普及金融，我们的客户群将更加广泛，服务需求更加精细，也能更好解决现有银行服务中的痛点、难点、断点、盲点，在产品、客户、渠道、营运模式方面都和传统商业银行有比较大的变革。

营运模式方面，我们使用的 IT 架构、风险管控架构，会有更多数字化特征，银行服务全部为线上服务。我们的客户，更多是数码世代的年轻客群和小微企业，将会得到更多金融关注和金融服务。比如小额个人贷款、分期付款、小额支付，线上开店的小额融资等，很多场景都需要更精细化的金融服务。我们会把产品聚焦到这些细的场景，用更小的金融服务和模型，更加好的体验，改进我们新的产品的模式。从客户服务角度看，我们覆盖范围更广，7x24 提供服务，而且互联网模式的客户体验，将更便捷、更有趣。

虚拟银行的这些差别，和现有的商业银行是互补的，也会促进现有银行向数字银行转型，这在很长一段时间内将代表未来发展的方向。

**摩根大通 Jemmy Huang：**中银香港平均生息资产增长约 10%，但风险加权资产基本平稳，是客户评级模型发生了变化，还是今年做的更多是高质量的贷款？其次，四季度信贷成本环比下降，是 ECL 模型参数改变的因素还是贷款的因素？东南亚业务方面，目前净息差、信贷成本相对集团是什么水平？

**翁敬勋信贷风险总监：**风险加权资产的计算要遵守香港金管局严格的规定，不能轻易改动。我们更多是选择高质量的客户，控制风险加权资产增长。也正是这些因素，降低了我们拨备的压力。2018 年第三季度拨备较上半年大幅增长，主要是中美贸易摩擦的担忧和宏观经济参数的影响，并已在第三季度充分反映，第四季度我

们没有再调整 ECL 模型的宏观经济参数。2019 年，除非发生重大宏观不利因素，宏观经济参数对拨备的影响已经反映。

我们没有披露东南亚机构的信贷成本，但是按照当地监管标准统计的不良贷款率，2018 年下降了 4 个基点到 1.14%。东南亚区域整合的两年多以来，我们致力完善提升东南亚机构的风险管理政策、系统，以及风险评估及监控的手段、工具，我们对东南亚机构进一步改善资产质量保持信心。

**隋洋财务总监**：东南亚机构的净息差水平高于集团平均，改善幅度也高于集团。