

2018 年年度業績分析師發佈會紀要

第一部分：2018 年年度業績介紹

高迎欣總裁

女士們、先生們，下午好。在介紹業績之前，我非常高興地向大家介紹我們兩位新任副總裁。我行於 2018 年 12 月 17 日起委任王琪副總裁，主管法律合規與操作風險，以及戰略規劃；委任王兵副總裁，主管企業金融業務。兩位副總裁長期在中國銀行工作，具有豐富的經營管理經驗。相信兩位副總裁的加入，可以更好地推動中銀香港長期穩健可持續發展。下面，我向大家簡要介紹中銀香港 2018 年的戰略執行進展。

2018 年，全球經濟保持溫和復甦，但區域經濟分化加劇，經濟下行風險加大。面對複雜的宏觀形勢，中銀香港認真貫徹落實集團戰略部署，圍繞“建設一流的全功能國際化區域性銀行”戰略目標，積極主動應對市場環境變化，扎實推進各項重點工作，發展質量穩步提高，財務指標穩健良好。

2018 年我行實現股東應佔溢利 320 億港元，持續經營業務盈利同比增長 12%；ROE 為 12.83%，同比增長 73 個基點。董事會建議派發 2018 年末期股息每股 0.923 港元，連同中期股息，全年每股股息合計為 1.468 港元，比上年增加 0.07 港元，派息率為 48.5%。

2018 年，我行繼續保持特色優勢，不斷鞏固市場地位。個人客戶結構持續優化，私人銀行和中高端客戶數分別增長 27.3% 和 17.5%，小企“商業理財賬戶”客戶數提升 15.7%。住宅按揭業務保持市場領先地位。

港澳銀團貸款連續 14 年市場排名第一，IPO 收款行業務連續 8 年穩居市場首位。我們結合特區政府財資中心稅收優惠政策，發揮自身優勢，吸引內地及“一帶一路”客戶來我行設立境外資金管理平台，跨境資金池業務繼續領跑市場。加強機構業務拓展，維護與全球主要央行、國庫局及主權基金的良好往來關係。

人民幣業務優勢進一步鞏固提升。經中銀香港的人民幣清算業務量約佔全球離岸市場人民幣清算總量的 75%。成功獲中國證券登記結算有限責任公司委任為 H 股“全流通”香港獨家資金清算銀行。成為香港及內地市場最主要的外幣現鈔供應銀行，外幣現鈔批發供應約佔全港的 9 成。協助企業和機構發行多筆美元、歐元和人民幣綠色債券，佔綠色債券在港發行總金額的 30%。

綜合服務能力持續提升。繼續保持銀聯卡發卡、簽賬及收單業務在香港市場的領先地位；託管資產總值達 1.1 萬億港元；中銀保誠信託強積金資產管理規模同比上升 11.6%；中銀人壽新造標準保費同比上升 8.2%。

2 月 18 日，國家公佈《粵港澳大灣區發展規劃綱要》，明確了大灣區建設的戰略定位。香港具有“一國兩制”的制度優勢，擁有高度國際化、法治化的營商環境，也是全球最具競爭力的經濟體之一，既可以在開放發展和制度創新等方面發揮作用，為大灣區建設貢獻力量，也可以在此過程中實現自身更好地發展。大灣區建設將進一步發掘粵港澳三地的巨大發展潛能，為香港經濟社會發展注入新動力，也給本港工商各界及市民帶來發展機遇。未來大灣區的物流、人流、資金流、信息流將更加順暢，企業投融資、財富管理、跨境支付等市場需求巨大，為銀行業民生金融、科技金融、綠色金融等發展帶來廣闊空間。

中銀香港全力落實國家戰略，助力香港融入國家發展大局，擔當大灣區建設的參與者、推廣者和促成者。我們緊盯香港居民開戶、支付、理財等“北上”需求難點痛點問題，創新體制機制和產品開發，相繼推出中銀雙幣卡“大灣區一卡通”、個人客戶“服務通”、跨境電子支付應用程式、商戶綜合收款服務等特色金融產品。最近，我們獲內地監管機構批准，成為香港首家銀行試點推出見證開立內地銀行賬戶，即大灣區“開戶易”服務。香港客戶無需親身前往內地，即可於香港辦理開立內地中國銀行個人銀行賬戶，方便香港居民在內地的移動支付、消費。

2018年，我們順利完成胡志明市分行和馬尼拉分行的交割，加上2019年1月21日併入的萬象分行，目前我行已經覆蓋泰國、馬來西亞、越南、菲律賓、印度尼西亞、柬埔寨、文萊、老撾8個國家。

年內，我們基本完成區域管理模式調整，明確管理機制和組織架構，加強對東南亞機構的支持力度和集團業務聯動，實現東南亞業務的穩健可持續發展。

按照香港財務報告準則，2018年已合併報表的東南亞七行提取減值準備前之淨經營收入為22.87億港元，同比增長27.6%，存貸款比上年末分別增長17.1%及20%，保持相對較快增速。按照當地監管要求統計，東南亞七行不良貸款比率為1.14%，較上年末下降0.04個百分點。

我們堅持以客戶為中心，改革組織架構，優化創新機制，以科技的力量引領銀行業務發展，加快數字化銀行建設，助推香港邁向“智慧銀行新紀元”。

我們以支付為發展重點，加大信用卡公司支付能力建設。面向個人客戶推出全港首個跨境電子支付應用程式BoC Pay，滿足香港

居民的小額、高頻跨境及本地移動支付需求。面向本地商戶推出 BoC Bill 綜合收款服務，一個終端即可支持包括信用卡、支付寶、微信、銀聯二維碼、FPS 等多種支付方式。積極響應香港金管局倡議，同步推出“轉數快”服務，客戶綁定率、交易量等持續增長。

我們持續加大人工智能、大數據、區塊鏈的推廣應用，打造智能平台、數據平台和開放平台，以手機銀行為重點加強電子銀行建設。手機銀行活躍客戶數比上年末增加 63.5%，個人網銀和電子渠道年青客戶數實現快速增長。

經過一年多的準備和努力，我們已經正式獲得虛擬銀行牌照。我們將聯合京東數科、怡和共同投資設立虛擬銀行，以“金融科技創新、普及金融服務、提升客戶體驗”為主要目標，採用先進的科技，整合綫上綫下的生態系統，為客戶提供簡單易用、便捷、安全的服務，提供全新客戶體驗。

為確保銀行穩健經營，並以客戶利益為先，我們持續加強銀行文化建設，重新定義了集團價值觀及其文化內涵，並將其有機融入業務經營、客戶服務、員工關係、風險管理等各項工作之中，從董事會到管理層，自上而下構建和傳導符合客戶利益、監管期待和支撐集團發展戰略的價值理念和行為準則。

我行堅持風險為本，切實防範化解金融風險，持續提升風險管理與合規內控水平，加強區域化風險管理體系建設。

我們堅持客戶優先，推動個人金融組織架構整合轉型，強化產品和渠道的互動支持，積極滿足客戶全旅程的金融服務需求。

我們堅持創新驅動，建立創新優化中心，作為中銀香港創新項目的試驗田與孵化池，以數據驅動、敏捷合作促進產品、服務、業務創新轉型，加快適應客戶需求和競爭環境變化。

我們堅持以人為本，關心關愛員工成長，不斷完善長效機制建設，保障良好文化踐行，實現銀行跨周期的長期、均衡、可持續發展。

2018 年的戰略執行進展先回顧到這裡，接下來，請財務總監隋洋女士為大家詳細介紹 2018 年的財務表現和業務發展情況。

隋洋財務總監

謝謝高總裁。

2018 年中銀香港經營業績表現良好，主要財務指標保持穩健。

股東應佔溢利達到港幣 320 億元，按年增長 12.0%。資產總額和負債總額分別比去年底增長 11.4%和 11.1%，達到港幣 3 萬億元和 2.7 萬億元。

ROA 和 ROE 分別為 1.16%和 12.83%，繼續保持良好水平。年內，成功發行 30 億美元額外一級資本債券，並收購及贖回了 8.77 億美元次級票據，集團資本結構進一步優化。總資本比率 23.1%，較上年末上升 2.71 個百分點。

截至 12 月底，客戶存款總額達港幣 1.9 萬億元，較上年末增長 6.6%，顯著優於市場增速，在香港市場份額進一步擴大 0.13 個百分點至 14.21%。

我行採取多項存款策略性措施，擴大存款規模，努力優化存款結構。積極通過代發薪、理財、支付綜合方案等穩定活期資金，帶動個人客戶存款增長 8.9%，佔集團客戶存款比重提升至 48.9%。利用新股上市收款行、現金管理、結算、託管等業務加強與政府機構、大型企業、主要央行、國庫局及主權基金等往來關係，帶動客戶存款沉澱。

截至 12 月底，客戶貸款總額達到港幣 1.3 萬億元，較上年末增長 10.5%，在香港市場份額進一步擴大 0.67 個百分點至 12.64%。其中在港使用貸款和在香港以外使用貸款均保持較快增長。

我們持續深耕香港本地市場，加強集團聯動合作，為中資及港資“走出去”企業和東南亞地區的企業提供多元化金融服務。持續加強本地工商客戶和零售小企業服務，為其搭建高效便利的金融服務平台。提升按揭業務專業服務能力，保持住宅按揭貸款的穩定增長。

我們積極主動管理資產和負債，抓住市場利率上升的有利時機，努力擴大貸存利差和提升債券投資收益率。平均生息資產規模穩定增長，資產結構進一步優化。淨利息收入按年上升 13.1%。調整掉期因素後，集團淨息差為 1.63%，同比上升 19 個基點。

淨服務費及傭金收入為港幣 113 億元，按年減少 2.5%，主要是貸款傭金收入同比下降較多，以及資本市場表現反覆。我們重點拓展中高端客戶及跨境客戶，證券經紀及保險的傭金收入分別按年增長 5.5%及 16.6%。

傳統業務手續費及傭金收入同比增長 10.1%。我們致力發揮綜合化業務平台優勢，緊抓市場機遇，信用卡、買賣貨幣、信託及託管、繳款服務等多個領域的傭金收入實現穩定增長。

我們持續提升經營效率，總經營支出為港幣 152 億元，按年增加 9.6%。成本收入比率為 27.9%，按年改善 0.4 個百分點，繼續處於本地銀行業較優水平。

其中，人事費用增長 9.2%，主要是年度調薪、增聘員工，以及與業績掛鈎的酬金增加。包括房屋設備支出及折舊在內的業務費用增長 6.8%，主要是優化系統平台及信息科技基礎設施的投放增加。

我們堅守依法合規底綫，全面夯實各類風險管理、合規內控和反洗錢管理基礎，持續提升風險管理水平和有效性，保障業務持續健康發展。

集團特定分類或減值貸款比率為 0.19%，優於市場平均水平。信貸成本穩定，撥備保持充足，撥備覆蓋率達 227%。

集團流動性持續改善，2018 年流動性覆蓋比率均值為 145.6%，穩定資金淨額比率超過 120%，均高於監管要求。

以上是 2018 年業績表現回顧，下面請高總裁介紹中銀香港 2019 年的工作任務重點。

高迎欣總裁

謝謝隋洋財務總監。

展望 2019 年，外部經營環境挑戰重重，銀行所面臨的困難和不確定因素增多。與此同時，我們看到，國家進一步擴大對外開放，深化供給側結構性改革，粵港澳大灣區建設步伐加快，香港本地市場仍具潛力，東南亞市場廣闊，這些將為我們帶來難得的發展機遇。

2019 年，我們將緊緊圍繞戰略目標，以客戶為中心，加快組織架構和業務模式轉型，強化戰略執行。

我們將重點佈局三大策略市場。一是，將香港作為核心根基市場，持續深耕並全面強化可持續發展的各項基礎。二是，將粵港澳大灣區作為重點發展市場，以民生金融作為突破口建立一體化競爭優勢；三是將東南亞作為增長潛力市場，差異化定位和發展各細分區域，提升協同效益和發展質量。

我們將著力打造三大策略能力。一是，科技引領能力。我們將加快數字化銀行轉型，打造以客戶體驗為中心的科技創新、基建及應用能力。二是，全功能國際化服務能力。我們將完善多元化平台，發揮人民幣業務優勢，打造有效適應客戶全球服務和綜合金融需求的能力。三是，區域管理能力。我們將完善矩陣式管理模式，打造邏輯整合、全面支持區域化發展的管理能力。

我們將牢固構建三大策略支撐。一是，企業文化。我們將構建支撐集團戰略和符合監管要求的價值理念和行為準則。二是，風險管理。我們將構建與全功能國際化區域性銀行相適應的風險管理合規內控體系。三是，人力資源。我們將構建戰略導向、符合市場最佳實踐、規範高效的人力資源管理機制。

2019年，我們有信心實現盈利能力的持續提升、存貸款的平穩增長、風險指標的良好穩定，逐步打造成為一流的全功能國際化區域性銀行，持續為利益相關者創造更大的價值。

我們的介紹到此結束，謝謝大家。歡迎各位提問。

第二部分：分析師會議問答環節摘要

匯豐銀行分析師 Gary Lam：中銀香港一級資本充足率 19.76%，遠高於同業，管理層是否可以講解一下資本投放計劃，包括貸款的增長策略，或未來併購的機會等？

隋洋財務總監：2018 年我們發行了 30 億美元額外一級資本債券，收購及贖回了資本效用遞減的次級票據 8.77 億美元，一級資本充足率提升至 19.8%，達到比較好的水平。我們維持過往對資本充足率的指引。目前，監管對於資本的要求持續提升，包括未來將要實施的 TLAC。同時，我們自身在貸款發展方面、在未來可能的收購機會方面，還保持開放的態度擁抱這些機會，因此我們要保持比較好的資本水平，在滿足監管要求的同時，也因應自身戰略做好資本投放。

高迎欣總裁：中銀集團從 3 年前開始實施的東南亞區域整合戰略一直在積極、有步驟的推進，目前我們還是朝著這個方向推進，沒有改變。另外，我們的資本水平還要支持自身增長的需要，特別是貸款增長。東盟經濟增長勢頭良好，中國在東南亞有重大的基礎設施項目，香港客戶在東南亞的投資、貿易活躍，東南亞市場機會廣闊，因此東南亞地區的貸款將保持比較快的增長。基於上述原因，我們保持相對較高的資本水平是恰當的。

高盛 Gurpreet Sahi：中銀香港資產質量保持穩定，目前有否看到哪些客戶評級有下調，特別是內地相關貸款。另外，經濟下降趨勢對 2019 年撥備的影響和管理層的展望？

翁敬勛信貸風險總監：我們在業績 PPT 附件中有單獨披露非銀行內地風險暴露的情況，相關貸款的不良率只有 0.12%，低於集團 0.19% 的不良貸款率水平。目前中美貿易摩擦有所緩解，如果沒有

突發意外情況，我們預計 2019 年信貸成本將在 2018 年基礎上保持相對穩定。

美林 Winnie Wu：美國加息空間越來越低，甚至有減息可能。中銀香港 2018 淨息差表現良好，而且逐季上升。在利率大環境開始發生變化，加上 Hibor 一季度也有下降的情況下，管理層對 2019 年淨息差的展望？包括貸款的定價水平以及存款定期化趨勢方面？

隋洋財務總監：市場認為 2019 年美元加息概率不大，港元方面，Hibor 和 Libor 之間差距依然較大。在聯繫匯率制度下，最近香港金管局開始出手收緊流動性。我們預期未來美元和港元之間的利差還是可以恢復到相對合理的水平。但是恢復的有多快，取決於港元流動性的情況。

2018 年我行 NIM 增加 19 個基點，我們希望 2019 年 NIM 可以保持相對平穩。若 2019 年美元停止加息，資本市場保持活躍，CASA 去年大幅下跌的趨勢可能會有所扭轉，我們在一季度也做了大量的工作增加 CASA 存款。同時我行將保持較好的貸款增長速度，在資產和負債兩方面做好管理，並管理好流動性風險，希望 2019 年淨息差取得比較好的水平。

花旗田亞非：目前中銀香港是唯一一家第四季度相對第三季度淨息差還有擴張的銀行，在 Hibor 四季度還有所回落的情況下，如何做到這麼好的表現？另外，2018 年年度和中期的賬面淨息差和調整後的淨息差差別不大，是否可以說未來這兩個淨息差不會有那麼大的差距，掉期的影響不會再那麼大了？

隋洋財務總監：這裡澄清一下，掉期業務是我們長期持續的資產負債管理策略，我們會按照資產負債的擺佈和存款情況持續開展，並繼續披露兩個口徑的淨息差。關於第四季度淨息差環比改善，我

們一直密切關注資產負債定價，希望通過改善存貸款利差和提高債券投資收益率水平，提升淨息差。

中金王瑤平：第一個問題是關於內地貸款的增長計劃。賣掉南商和集友銀行後，目前中銀香港投向內地使用的貸款佔比不到 15%，未來大灣區也是重點發展方向，那麼在內地的資產和資本金的配置是什麼計劃？第二個問題是虛擬銀行。香港銀行相對比較穩定，虛擬銀行將會如何影響香港的商業銀行，例如存款、產品、支付等？

高迎欣總裁：中銀香港投向內地的貸款，包括公司貸款以及同業拆借等，佔中銀香港比重一直保持較低的水平，主要由於利率匯率環境，以及資本管制等原因。近期大灣區規劃的出台，業界及相關部門都在研究在灣區裡面，如何支持個人、企業，特別是中小企業的信貸需求，如何做雙向的資金池、雙向的貸款，特別是從香港到內地北向的流動。內地關於金融如何支持實體經濟的討論很多，如何解決融資難、融資貴的問題。目前雖然內地流動性相對寬鬆，但是香港資金充裕、利率較低，還是具有一定優勢。因此，針對大灣區，如何通過機制設計，讓香港銀行可以參與支持內地實體經濟，支持居民實際需求，比如住房按揭等，目前有很多設想，相關各方都在積極研究，大家也都有所期待。

鐘向群營運總監：我們非常高興可以獲得香港金管局頒發的首批虛擬銀行牌照。虛擬銀行是通過數碼渠道提供銀行服務，不設立實體分行，通過創新科技，提升客戶體驗，服務零售個人及中小企業客戶，實現普及金融，具有非常清晰的定位。虛擬銀行是應勢而生的，既有市場，擁有數碼時代的客戶；也有大勢，電子支付的大的趨勢。金管局要求虛擬銀行有三個目標，我們也在積極踐行，即落實普及金融、推動科技的創新，以及提升客戶體驗。

虛擬銀行將更多關注如何落實普及金融，我們的客戶群將更加廣泛，服務需求更加精細，也能更好解決現有銀行服務中的痛點、難點、斷點、盲點，在產品、客戶、渠道、營運模式方面都和傳統商業銀行有比較大的變革。

營運模式方面，我們使用的 IT 架構、風險管控架構，會有更多數字化特徵，銀行服務全部為綫上服務。我們的客戶，更多是數碼世代的年輕客群和小微企業，將會得到更多金融關注和金融服務。比如小額個人貸款、分期付款、小額支付，綫上開店的小額融資等，很多場景都需要更精細化的金融服務。我們會把產品聚焦到這些細的場景，用更小的金融服務和模型，更加好的體驗，改進我們新的產品的模式。從客戶服務角度看，我們覆蓋範圍更廣，7x24 提供服務，而且互聯網模式的客戶體驗，將更便捷、更有趣。

虛擬銀行的這些差別，和現有的商業銀行是互補的，也會促進現有銀行向數字銀行轉型，這在很長一段時間內將代表未來發展的方向。

摩根大通 Jemmy Huang：中銀香港平均生息資產增長約 10%，但風險加權資產基本平穩，是客戶評級模型發生了變化，還是今年做的更多是高質量的貸款？其次，四季度信貸成本環比下降，是 ECL 模型參數改變的因素還是貸款的因素？東南亞業務方面，目前淨息差、信貸成本相對集團是什麼水平？

翁敬勳信貸風險總監：風險加權資產的計算要遵守香港金管局嚴格的規定，不能輕易改動。我們更多是選擇高質量的客戶，控制風險加權資產增長。也正是這些因素，降低了我們撥備的壓力。2018 年第三季度撥備較上半年大幅增長，主要是中美貿易摩擦的擔憂和宏觀經濟參數的影響，並已在第三季度充分反映，第四季度我

們沒有再調整 ECL 模型的宏觀經濟參數。2019 年，除非發生重大宏觀不利因素，宏觀經濟參數對撥備的影響已經反映。

我們沒有披露東南亞機構的信貸成本，但是按照當地監管標準統計的不良貸款率，2018 年下降了 4 個基點到 1.14%。東南亞區域整合的兩年多以來，我們致力完善提升東南亞機構的風險管理政策、系統，以及風險評估及監控的手段、工具，我們對東南亞機構進一步改善資產質量保持信心。

隋洋財務總監：東南亞機構的淨息差水平高於集團平均，改善幅度也高於集團。