

中银香港（控股）有限公司
（“本公司”）
2025 年 6 月 26 日股东周年大会随后之股东提问环节

* * * * *

出席： 高级管理人员：

孙煜先生	（总裁）
刘承钢先生	（副总裁兼财务总监）
徐海峰先生	（副总裁兼风险总监）
邢桂伟先生	（副总裁）
王化斌先生	（副总裁）
陈文先生	（副总裁）
李彤女士	（副总裁）

公司秘书：

黄雪飞女士

2025 年 6 月 26 日股东周年大会举行后，在董事会及各附属委员会主席的授权下，本公司（及其附属公司，统称“本集团”）管理层成员出席股东提问环节，纪要如下：

1、一位股东表示 2024 年中银香港每股派息及派息比率均有所增加，今年一季度派发了首次季度股息，我们很高兴，预期第二、三季度派息展望如何？全年派息前景如何？

刘承钢副总裁兼财务总监感谢股东的提问并表示，中银香港一直奉行稳健的股息政策，努力兼顾平衡股东利益最大化及银行的长远发展，高度重视实现股息回报的长期稳定增长。

2024 年，我行积极推动净利息及非利息收入增长，做好成本管理，合理管控风险加权资产规模，提升盈利能力及资本收益。全年股息合计每股 1.989 港元，同比增长 19.0%；派息比率为 55%，比前一年增加 1 个百分点，实现派息金额及派息比率的稳中有升。

今年以来，我行持续积极拓展各项业务，加强资产负债管理。一季度存贷款增速继续跑赢大市，经营收入同比增长 13%，经营业绩稳健。为了让股东能尽早分享股息回报，今年开始我们增加派息频率，将每年派息从两次增加至四次。今年第一季度每股股息 0.29 港元，并已于 5 月 29 日派发。

展望 2025 年全年股息总水平，我行将从兼顾稳健审慎和市场预期的角度进行厘定，全年派息比率仍会保持在 40-60%的区间内，其中第二及第三季度的派息将会和一季度保持相对稳定。

中银香港将继续坚持高质量发展理念，持续聚焦香港本地、粤港澳大湾区及东南亚市场，不断推进综合化、区域化、数字化发展，坚守风险底线，努力推动经营业绩稳健发展。同时，将统筹考虑监管要求和风险变化、各项业务发展机遇，持续优化资本配置和提升资本运用效率，努力实现股东回报的稳中有升。

2、一位股东询问今年第一季度中银香港的资产质量保持平稳，非常难得。目前外部经营环境复杂，管理层如何展望下半年坏账率和拨备支出等风险指标的情况？

徐海峰副总裁兼风险总监感谢股东的提问，并回应近几年来，银行业经营环境复杂多变，增加对银行风险管理的挑战。受益于审慎的风险管控和良好的客户基础，我行资产质量整体保持稳定，拨备充足。

截至 2024 年底，我行不良贷款比率为 1.05%，与上年末持平。3 月底不良贷款比率为 1.01%，进一步下降 4 个基点，整体资产质量持续优于本港市场平均水平（2025 年一季度末为 1.98%）。一季度年度化信贷成本为 0.32%，和 2024 年全年（0.30%）保持相对稳定。总贷款拨备比率为 0.93%，比去年底增加 4 个基点，保持充足。

今年第一季度内地及本港经济分别增长 5.4%及 3.1%，优于市场预期。展望下半年，内地和香港经济预计将继续保持平稳增长，内地实施更加积极的财政政策和适度宽松的货币政策，将有利对冲贸易环境变化的影响。香港特区政府积极对接国家发展战略和惠港措施，推动本港 GDP 持续增长。我行将继续密切关注本地及全球经济动态，不断强化信贷风险管控机制及措施，保持对高风险信贷组合的严格监控，适时重检客户内部评级及贷款评级。预计 2025 年我行不良贷款率相比 2024 年将保持相对稳定，并继续优于市场平均水平。同时，我们将坚持一贯审慎策略，充分拨备，努力保持信贷成本相对平稳。

3、一位股东表示今年上半年香港股票市场表现畅旺，中银香港一季度手续费收入大幅增长，想问一下哪些项目表现较好，以及全年手续费收入的展望？

陈副总裁感谢股东的提问，并回应今年第一季度，香港经济延续增长势头，中央政府一系列经济措施进一步提振资本市场气氛，股市交投活跃，访港游客持续回升。我行紧抓业务机遇，进一步强化产品及服务，积极拓展手续费收入来源，实现净手续费收入 34 亿港元，同比增长 34.7%。

其中，投资及保险类业务佣金收入同比增逾 1.3 倍，主要由证券经纪、保险、基金销售等佣金收入带动。我行积极通过多渠道推广证券产品，致力打造领先的

数码股票服务品牌，证券经纪业务佣金收入实现倍增。我行把握“开门红”销售高峰期，对准高端客户的传承类终身险需要，推出针对性的产品推广及传承配套服务，保险佣金收入同比增逾 2 倍。同时，我行持续丰富基金产品，优化线上服务，基金销售市占率不断提升，基金分销佣金收入同比增长 3 成。

传统业务方面，我们积极发挥跨境业务优势，优化北上和南下支付体验。BoC Pay 升级为集支付、信用卡管理、积分奖赏为一体的一站式平台，一季度 BoC Pay 在内地消费交易笔数升逾 4 成；BoC Bill 持续拓展受理场景，香港收单量同比增逾 1 成，并创 8 年新高，支持我行信用卡手续费收入稳健增长。我行持续加强与集团境内外机构联动，深化重点客户关系，托管及信托相关业务佣金收入增长近 2 成。同时我们全力落实企业贷款储备项目，贷款佣金收入同比升逾 1 成。

展望下半年，预期内地和香港宏观经济维持稳定向好，投资气氛保持畅旺，北上南下旅游需求持续增加，将有利我行投资及保险类，以及其他非信贷类传统手续费收入表现。我们将继续深度挖掘客户需求，不断丰富产品服务，提升市场营销能力，不断拓展收入来源，努力延续手续费收入的稳健增长。

4、一位股东表示本地银行业贷款需求复苏缓慢，中银香港一季度贷款取得正增长，预期全年贷款业务能否维持较佳表现？

王副总裁感谢股东的提问，并回应 2025 年第一季度，港美元市场利率高企，信贷需求持续疲弱，香港市场整体贷款呈现低增长态势，较去年底略升 0.6%。中银香港积极服务实体经济，发挥客户资源及专业服务优势，持续深化与本港、跨境及东南亚优质客户关系，稳步推进企业及个人贷款业务发展。截至 3 月底，我行客户贷款比去年底增长 1.3%，本地市场份额上升 0.08 百分点至 16.43%。

集团贷款业务发展均衡，在香港使用贷款、贸易融资和香港以外使用贷款均实现平稳增长。其中，一季度我行累计新造按揭笔数市占率 35.4%，保持第一；积极发挥人民币业务优势，人民币贷款增长 10%；东南亚机构贷款增速继续高于集团平均增速，占比进一步提升。

展望下半年，贸易保护主义将抑制企业投资信心和信贷需求，全球经济下行风险增加，对银行业经营带来一定的挑战。但同时我们也看到，内地经济在政策加码与内生动能修复中努力实现全年经济增长目标；香港依托“超级联系人”角色，在融入国家发展大局中持续巩固特色优势；中国-东盟自贸区 3.0 版完成谈判，有利推动更宽领域、更深层次的区域一体化经贸合作。加上本港流动性充裕情况下港元利率走低，有利降低客户财务成本，或可刺激部分客户的借贷需求。

总体而言，面对挑战和机遇，中银香港将全力服务好实体经济，继续立足香港、跨境、东南亚和海外市场，积极发挥跨境、人民币和住房按揭特色优势，努力把握新质生产力发展带来的业务契机，坚守风险底线，做好贷款业务“规模和效益”之间的平衡，努力实现贷款稳健发展，力争全年继续跑赢大市！

5、一位股东表示近年银行业财富管理业务发展迅速，中银香港在相关业务的发展情况如何？主要有哪些增长驱动力？

孙煜总裁感谢股东的提问，并表示近年来，香港特区政府积极发挥政策及区位优势，大力加强全球领先的资产及财富管理中心建设。根据市场预测，2023 至 2030 年香港的私人财富资产管理规模可望翻倍，发展潜力巨大。财富管理业务也是中银香港重点发展策略之一，母行中国银行也期待中银香港建设成为集团的私人银行、资产管理和托管业务中心，对我们给予厚望。我行亦积极把握市场机遇，持续提升综合化、区域化和数字化服务能力，财富管理业务取得诸多成绩。

一是，财富管理收入表现良好。我行持续丰富理财产品及服务，优化线上线下服务渠道，2024 年，我行个人财富管理收入同比增长 28%。今年第一季度，我行把握投资市场旺盛机遇，动态优化产品矩阵，敏捷响应客户需求，个人财富管理收入同比增长逾 6 成。

二是，积极打造财富管理品牌。2024 年我行全新高端客户数（中银理财及私人财富）接近倍增（+98%），2012-2024 年私人银行管理资产规模年复合增长 36%。今年一季度，我行高端客户群，年轻富裕家庭客户数（FamilyMAX）和年轻客户数（理财 TrendyToo）继续实现稳健增长。充分发挥跨境业务优势，个人跨境高端品牌客户数保持良好增长势头，理财通、开户易等大湾区互联互通产品与服务持续稳健增长，刚刚开通的“跨境支付通”亦反应热烈。

三是，多元化平台表现良好。我行附属机构中银人寿 2024 年新造标准保费市场排名第三，人民币业务新造标准保费市占率连续 12 年保持第一。今年一季度中银人寿成功实现“开门红”，新造标准保费同比上升 15%，新造业务价值增长 61%。我行附属机构中银香港资产管理以多元化的产品满足客户多样化投资需求，2024 年资产管理及投资顾问规模增长约 16%，今年一季度继续增长 11%。我们加强与中国银行内地及境外机构的联动营销，推动全球托管网络建设，2024 年托管资产总值增长 30%，今年一季度增长 12%。

展望未来，特区政府将继续通过一系列政策措施，推动更多环球资金在港管理。中银香港将紧抓政策机遇，紧贴市场发展步伐，加强集团联动协同，聚焦重点客群的财富管理需求，持续优化客户产品和服务，乘势而上、借势发力，积极建设成为集团私人银行、资产管理及托管业务中心，持续打造新竞争优势。

6、一位股东表示今年上半年大量资金流入本港，加上市场普遍预期美国利率将会向下，管理层如何展望今年净息差走势？

刘承钢副总裁兼财务总监感谢股东的提问，并回应 2025 年一季度面对港美元利率下行的趋势，我行积极加强资产负债管理，缓释净息差下行压力。资产端发展优势业务，着力拓展跨境、人民币、区域化、高端客户等业务，平均生息资产同比上升 8.3%。负债端聚焦资金成本管控，加大代发薪、现金管理等业务拓展力度，夯实低成本资金来源，平均 CASA 占比同比上升至 48.6%。一季度，我行调整掉期因素后净息差为 1.55%，同比收窄 6 基点，低于市场利率下降幅度；净利息收入实现 3.4% 的增长。

进入 5 月份，资金流入本港，银行体系港元总结余大幅增加，一个月银行同业拆息显著拉低至 1% 以下水平，息率的变化基本上体现了正常的市场行为和反应。同时，港美息差扩阔增加了买美元套息的诱因，套息交易会令港元汇率、港元拆息出现相应变化，但这个过程需要多长时间、速度和力度，需看市场的发展，均存有不不确定性。

银行净息差表现和港元拆息高度相关，市场利率走低将会对净息差带来一定压力。面对挑战，我们将继续紧盯市场，前瞻性和动态安排资产负债摆布。聚焦存款成本控制，把握股市畅旺带动资金流入本港市场的机遇，推动支储存规模持续增长。持续优化资产结构，推动贷款稳健增长，动态安排银行盘投资时机和期档，锁定较高水平的收益。同时，抓住股市回暖机遇，以股票、保险、基金、支储存等产品为切入点，全方位提升财富管理等产品和综合服务能力，在降息环境中增加非利息收入的贡献，实现业务经营的多元平衡。

7、一位股东网上表示金融科技使银行服务变得更为便捷、高效，今年以来人工智能（AI）呈现出显著的便民化、低成本特征，中银香港在 AI 方面发展如何？

邢桂伟副总裁感谢股东的提问，并回应生成式人工智能的兴起为我行金融科技创新注入新的活力。过去数年，中银香港积极投入 AI 的应用研究，目前已有涉及超过 100 个人工智能模型，应用技术主要包括生成式人工智能（Gen AI）、计算机视觉、自然语言处理（NLP）、光学字符识别（OCR）、语音识别等，应用场景涉及精准营销、智慧客服、遥距开户、智能反洗钱、智能反欺诈、智能企业资讯分析、智能信贷评分、智能运营、网络智能行为风控等不同应用场景。

我行持续完善人工智能治理机制，成立人工智能委员会，制订及统筹集团人工智能应用发展策略、监督人工智能应用的风险合规、协调与人工智能应用有关的资源分配，保障人工智能在集团内发展的高效合规。

我行持续推动企业级构建一体化生成式 AI 平台，支持开源及商用大模型稳定运行；搭建知识库平台基建；探索人工智能办公应用；推动人工智能项目在集团范围内各个业务领域场景应用。

同时，我行积极参与金管局与数码港联合推动的生成式人工智能沙盒计划并获选试行客户体验、反欺诈两个场景，通过 AI 数字人生成金融普惠教育宣传内容，持续提升客户金融领域知识素养与防骗意识，并利用生成式人工智能赋能反欺诈侦测、识别骗徒伪造的证明文件及辨别人工智能生成人脸，降低欺诈风险。

生成式人工智能能为集团创新及精细化服务注入新的活力。我行已构建了人工智能实验室，并持续优化企业级模型训练、调度、部署和管理技术框架，支援技术研发和应用创新，并利用 Deepseek 等最新大模型，推动人工智能技术验证及场景建设。

未来，我行将继续加强数字化转型，不断夯实知识检索、流程自动化、个性化服务等领域的人工智能应用，基于风险为本的治理管控下，积极运用人工智能技术优化对客服务和提升工作效率，力争客户、员工有感。

8、一位股东网上表示注意到中银香港近年在东南亚的发展进度不错，内地企业“出海”的发展机遇应该很大，但也担心关税政策的影响，问管理层如何展望东南亚业务的发展策略？

李彤副总裁感谢股东的提问，并回应私人消费、投资及出口等推动下，东盟经济增长良好，2024 年 GDP 增长约 4.9%，今年第一季度增长 4.7%。

今年 5 月份，中国与东盟十国全面完成中国—东盟自贸区 3.0 版谈判，包含数字经济、绿色经济、供应链互联互通等 9 个新增章节，将有力促进双方产供应链深度融合，全面扩展新兴领域和新质生产力合作，为区域经济一体化发展注入持久动力。

我行坚持区域“一体化”经营和“一行一策”差异化发展战略相结合，加强多层次多元化的区域联动，提升区域一体化经营服务实力和市场竞争能力。2024 年，东南亚机构的客户存款和客户贷款分别增长 16.5%及 9.9%，净经营收入增长 16.7%，对集团贡献进一步提升。今年一季度，东南亚机构的客户存款和客户贷款继续保持良好增势，占集团比重持续提升。

中银香港将紧抓市场机遇，深度参与“一带一路”等重大项目，加强亚太地区机构协同，致力成为中国相关业务首选银行，持续提升东南亚市场核心竞争力和市场份额，发挥压舱石和增长引擎作用。积极拓展人民币清算行业务，推动区域人民币使用，增强人民币代客服务和做市能力，创造本地业务发展优势。持续推进数字化发展，以获客活客“线上化”、客户营销“智能化”发展模式，统一部署区域性数码建设。与此同时，持续关注外部环境变化，做好风险预判分析，在坚守风险底线的基础上，持续推动东南亚机构业务平稳健康发展。