

中銀香港（控股）有限公司
（“本公司”）
2025 年 6 月 26 日股東週年大會隨後之股東提問環節

* * * * *

出席： 高級管理人員：

孫煜先生	（總裁）
劉承鋼先生	（副總裁兼財務總監）
徐海峰先生	（副總裁兼風險總監）
邢桂偉先生	（副總裁）
王化斌先生	（副總裁）
陳文先生	（副總裁）
李彤女士	（副總裁）

公司秘書：

黃雪飛女士

2025 年 6 月 26 日股東週年大會舉行後，在董事會及各附屬委員會主席的授權下，本公司（及其附屬公司，統稱“本集團”）管理層成員出席股東提問環節，紀要如下：

1、一位股東表示 2024 年中銀香港每股派息及派息比率均有所增加，今年一季度派發了首次季度股息，我們很高興，預期第二、三季度派息展望如何？全年派息前景如何？

劉承鋼副總裁兼財務總監感謝股東的提問並表示，中銀香港一直奉行穩健的股息政策，努力兼顧平衡股東利益最大化及銀行的長遠發展，高度重視實現股息回報的長期穩定增長。

2024 年，我行積極推動淨利息及非利息收入增長，做好成本管理，合理管控風險加權資產規模，提升盈利能力及資本收益。全年股息合計每股 1.989 港元，同比增長 19.0%；派息比率為 55%，比前一年增加 1 個百分點，實現派息金額及派息比率的穩中有升。

今年以來，我行持續積極拓展各項業務，加強資產負債管理。一季度存貸款增速繼續跑贏大市，經營收入同比增長 13%，經營業績穩健。為了讓股東能盡早分享股息回報，今年開始我們增加派息頻率，將每年派息從兩次增加至四次。今年第一季度每股股息 0.29 港元，並已於 5 月 29 日派發。

展望 2025 年全年股息總水平，我行將從兼顧穩健審慎和市場預期的角度進行厘定，全年派息比率仍會保持在 40-60%的區間內，其中第二及第三季度的派息將會和一季度保持相對穩定。

中銀香港將繼續堅持高質量發展理念，持續聚焦香港本地、粵港澳大灣區及東南亞市場，不斷推進綜合化、區域化、數字化發展，堅守風險底線，努力推動經營業績穩健發展。同時，將統籌考慮監管要求和風險變化、各項業務發展機遇，持續優化資本配置和提升資本運用效率，努力實現股東回報的穩中有升。

2、一位股東詢問今年第一季度中銀香港的資產質量保持平穩，非常難得。目前外部經營環境複雜，管理層如何展望下半年壞賬率和撥備支出等風險指標的情況？

徐海峰副總裁兼風險總監感謝股東的提問，並回應近幾年來，銀行業經營環境複雜多變，增加對銀行風險管理的挑戰。受益於審慎的風險管控和良好的客戶基礎，我行資產質量整體保持穩定，撥備充足。

截至 2024 年底，我行不良貸款比率為 1.05%，與上年末持平。3 月底不良貸款比率為 1.01%，進一步下降 4 個基點，整體資產質量持續優於本港市場平均水平（2025 年一季度末為 1.98%）。一季度年度化信貸成本為 0.32%，和 2024 年全年（0.30%）保持相對穩定。總貸款撥備比率為 0.93%，去年底增加 4 個基點，保持充足。

今年第一季度內地及本港經濟分別增長 5.4%及 3.1%，優於市場預期。展望下半年，內地和香港經濟預計將繼續保持平穩增長，內地實施更加積極的財政政策和適度寬鬆的貨幣政策，將有利對沖貿易環境變化的影響。香港特區政府積極對接國家發展戰略和惠港措施，推動本港 GDP 持續增長。我行將繼續密切關注本地及環球經濟動態，不斷強化信貸風險管控機制及措施，保持對高風險信貸組合的嚴格監控，適時重檢客戶內部評級及貸款評級。預計 2025 年我行不良貸款率相比 2024 年將保持相對穩定，並繼續優於市場平均水平。同時，我們將堅持一貫審慎策略，充分撥備，努力保持信貸成本相對平穩。

3、一位股東表示今年上半年香港股票市場表現暢旺，中銀香港一季度手續費收入大幅增長，想問一下哪些項目表現較好，以及全年手續費收入的展望？

陳副總裁感謝股東的提問，並回應今年第一季度，香港經濟延續增長勢頭，中央政府一系列經濟措施進一步提振資本市場氣氛，股市交投活躍，訪港遊客持續回升。我行緊抓業務機遇，進一步強化產品及服務，積極拓展手續費收入來源，實現淨手續費收入 34 億港元，同比增長 34.7%。

其中，投資及保險類業務佣金收入同比增逾 1.3 倍，主要由證券經紀、保險、基金銷售等佣金收入帶動。我行積極通過多管道推廣證券產品，致力打造領先的

數碼股票服務品牌，證券經紀業務佣金收入實現倍增。我行把握“開門紅”銷售高峰期，對準高端客戶的傳承類終身險需要，推出針對性的產品推廣及傳承配套服務，保險佣金收入同比增逾 2 倍。同時，我行持續豐富基金產品，優化線上服務，基金銷售市佔率不斷提升，基金分銷佣金收入同比增長 3 成。

傳統業務方面，我們積極發揮跨境業務優勢，優化北上和南下支付體驗。BoC Pay 升級為集支付、信用卡管理、積分獎賞為一體的一站式平台，一季度 BoC Pay 在內地消費交易筆數升逾 4 成；BoC Bill 持續拓展受理場景，香港收單量同比增逾 1 成，並創 8 年新高，支持我行信用卡手續費收入穩健增長。我行持續加強與集團境內外機構聯動，深化重點客戶關係，託管及信託相關業務佣金收入增長近 2 成。同時我們全力落實企業貸款儲備項目，貸款佣金收入同比升逾 1 成。

展望下半年，預期內地和香港宏觀經濟維持穩定向好，投資氣氛保持暢旺，北上南下旅遊需求持續增加，將有利我行投資及保險類，以及其他非信貸類傳統手續費收入表現。我們將繼續深度挖掘客戶需求，不斷豐富產品服務，提升市場營銷能力，不斷拓展收入來源，努力延續手續費收入的穩健增長。

4、一位股東表示本地銀行業貸款需求復甦緩慢，中銀香港一季度貸款取得正增長，預期全年貸款業務能否維持較佳表現？

王副總裁感謝股東的提問，並回應 2025 年第一季度，港美元市場利率高企，信貸需求持續疲弱，香港市場整體貸款呈現低增長態勢，較去年底略升 0.6%。中銀香港積極服務實體經濟，發揮客戶資源及專業服務優勢，持續深化與本港、跨境及東南亞優質客戶關係，穩步推進企業及個人貸款業務發展。截至 3 月底，我行客戶貸款比去年底增長 1.3%，本地市場份額上升 0.08 百分點至 16.43%。

集團貸款業務發展均衡，在香港使用貸款、貿易融資和香港以外使用貸款均實現平穩增長。其中，一季度我行累計新造按揭筆數市佔率 35.4%，保持第一；積極發揮人民幣業務優勢，人民幣貸款增長 10%；東南亞機構貸款增速繼續高於集團平均增速，佔比進一步提升。

展望下半年，貿易保護主義將抑制企業投資信心和信貸需求，全球經濟下行風險增加，對銀行業經營帶來一定的挑戰。但同時我們也看到，內地經濟在政策加碼與內生動能修復中努力實現全年經濟增長目標；香港依託“超級聯繫人”角色，在融入國家發展大局中持續鞏固特色優勢；中國-東盟自貿區 3.0 版完成談判，有利推動更寬領域、更深層次的區域一體化經貿合作。加上本港流動性充裕情況下港元利率走低，有利降低客戶財務成本，或可刺激部分客戶的借貸需求。

總體而言，面對挑戰和機遇，中銀香港將全力服務好實體經濟，繼續立足香港、跨境、東南亞和海外市場，積極發揮跨境、人民幣和住房按揭特色優勢，努力把新質生產力發展帶來的業務契機，堅守風險底線，做好貸款業務“規模和效益”之間的平衡，努力實現貸款穩健發展，力爭全年繼續跑贏大市！

5、一位股東表示近年銀行業財富管理業務發展迅速，中銀香港在相關業務的發展情況如何？主要有哪些增長驅動力？

孫煜總裁感謝股東的提問，並表示近年來，香港特區政府積極發揮政策及區位優勢，大力加強全球領先的資產及財富管理中心建設。根據市場預測，2023 至 2030 年香港的私人財富資產管理規模可望翻倍，發展潛力巨大。財富管理業務也是中銀香港重點發展策略之一，母行中國銀行也期待中銀香港建設成為集團的私人銀行、資產管理和託管業務中心，對我們給予厚望。我行亦積極把握市場機遇，持續提升綜合化、區域化和數字化服務能力，財富管理業務取得諸多成績。

一是，財富管理收入表現良好。我行持續豐富理財產品及服務，優化線上線下服務管道，2024 年，我行個人財富管理收入同比增長 28%。今年第一季度，我行把握投資市場旺盛機遇，動態優化產品矩陣，敏捷回應客戶需求，個人財富管理收入同比增長逾 6 成。

二是，積極打造財富管理品牌。2024 年我行全新高端客戶數（中銀理財及私人財富）接近倍增（+98%），2012-2024 年私人銀行管理資產規模年複合增長 36%。今年一季度，我行高端客戶群，年輕富裕家庭客戶數（FamilyMAX）和年輕客戶數（理財 TrendyToo）繼續實現穩健增長。充分發揮跨境業務優勢，個人跨境高端品牌客戶數保持良好增長勢頭，理財通、開戶易等大灣區互聯互通產品與服務持續穩健增長，剛剛開通的“跨境支付通”亦反應熱烈。

三是，多元化平台表現良好。我行附屬機構中銀人壽 2024 年新造標準保費市場排名第三，人民幣業務新造標準保費市佔率連續 12 年保持第一。今年一季度中銀人壽成功實現“開門紅”，新造標準保費同比上升 15%，新造業務價值增長 61%。我行附屬機構中銀香港資產管理以多元化的產品滿足客戶多樣化投資需求，2024 年資產管理及投資顧問規模增長約 16%，今年一季度繼續增長 11%。我們加強與中國銀行內地及境外機構的聯動營銷，推動全球託管網絡建設，2024 年託管資產總值增長 30%，今年一季度增長 12%。

展望未來，特區政府將繼續通過一系列政策措施，推動更多環球資金在港管理。中銀香港將緊抓政策機遇，緊貼市場發展步伐，加強集團聯動協同，聚焦重點客戶群的財富管理需求，持續優化客戶產品和服務，乘勢而上、借勢發力，積極建設成為集團私人銀行、資產管理及託管業務中心，持續打造新競爭優勢。

6、一位股東表示今年上半年大量資金流入本港，加上市場普遍預期美國利率將會向下，管理層如何展望今年淨息差走勢？

劉承鋼副總裁兼財務總監感謝股東的提問，並回應 2025 年一季度面對港美元利率下行的趨勢，我行積極加強資產負債管理，緩釋淨息差下行壓力。資產端發展優勢業務，着力拓展跨境、人民幣、區域化、高端客戶等業務，平均生息資產同比上升 8.3%。負債端聚焦資金成本管控，加大代發薪、現金管理等業務拓展力度，夯實低成本資金來源，平均 CASA 佔比同比上升至 48.6%。一季度，我行調整掉期因素後淨息差為 1.55%，同比收窄 6 基點，低於市場利率下降幅度；淨利息收入實現 3.4%的增長。

進入 5 月份，資金流入本港，銀行體系港元總結餘大幅增加，一個月銀行同業拆息顯著拉低至 1%以下水平，息率的變化基本上體現了正常的市場行為和反應。同時，港美息差擴闊增加了買美元套息的誘因，套息交易會令港元匯率、港元拆息出現相應變化，但這個過程需要多長時間、速度和力度，需看市場的發展，均存有不確定性。

銀行淨息差表現和港元拆息高度相關，市場利率走低將會對淨息差帶來一定壓力。面對挑戰，我們將繼續緊盯市場，前瞻性和動態安排資產負債擺佈。聚焦存款成本控制，把握股市暢旺帶動資金流入本港市場的機遇，推動支儲存規模持續增長。持續優化資產結構，推動貸款穩健增長，動態安排銀行盤投資時機和期檔，鎖定較高水平的收益。同時，抓住股市回暖機遇，以股票、保險、基金、支儲存等產品為切入點，全方位提升財富管理等產品和綜合服務能力，在降息環境中增加非利息收入的貢獻，實現業務經營的多元平衡。

7、一位股東網上表示金融科技使銀行服務變得更為便捷、高效，今年以來人工智能（AI）呈現出顯著的便民化、低成本特徵，中銀香港在 AI 方面發展如何？

邢桂偉副總裁感謝股東的提問，並回應生成式人工智能的興起為我行金融科技創新注入新的活力。過去數年，中銀香港積極投入 AI 的應用研究，目前已有涉及超過 100 個人工智能模型，應用技術主要包括生成式人工智能（Gen AI）、計算機視覺、自然語言處理（NLP）、光學字符識別（OCR）、語音識別等，應用場景涉及精準營銷、智慧客服、遙距開戶、智能反洗錢、智能反欺詐、智能企業資訊分析、智能信貸評分、智能運營、網絡智能行為風控等不同應用場景。

我行持續完善人工智能治理機制，成立人工智能委員會，制訂及統籌集團人工智能應用發展策略、監督人工智能應用的風險合規、協調與人工智能應用有關的資源分配，保障人工智能在集團內發展的高效合規。

我行持續推動企業級構建一體化生成式 AI 平台，支持開源及商用大模型穩定運行；搭建知識庫平台基建；探索人工智能辦公應用；推動人工智能項目在集團範圍內各個業務領域場景應用。

同時，我行積極參與金管局與數碼港聯合推動的生成式人工智能沙盒計劃並獲選試行客戶體驗、反欺詐兩個場景，通過 AI 數字人生成金融普惠教育宣傳內容，持續提升客戶金融領域知識素養與防騙意識，並利用生成式人工智能賦能反欺詐偵測、識別騙徒偽造的證明文件及辨別人工智能生成人臉，降低欺詐風險。

生成式人工智能能為集團創新及精細化服務注入新的活力。我行已構建了人工智能實驗室，並持續優化企業級模型訓練、調度、部署和管理技術框架，支援技術研發和應用創新，並利用 Deepseek 等最新大模型，推動人工智能技術驗證及場景建設。

未來，我行將繼續加強數字化轉型，不斷夯實知識檢索、流程自動化、個性化服務等領域的人工智能應用，基於風險為本的治理管控下，積極運用人工智能技術優化對客服務和提升工作效率，力爭客戶、員工有感。

8、一位股東網上表示注意到中銀香港近年在東南亞的發展進度不錯，內地企業“出海”的發展機遇應該很大，但也擔心關稅政策的影響，問管理層如何展望東南亞業務的發展策略？

李彤副總裁感謝股東的提問，並回應在私人消費、投資及出口等推動下，東盟經濟增長良好，2024 年 GDP 增長約 4.9%，今年第一季度增長 4.7%。

今年 5 月份，中國與東盟十國全面完成中國—東盟自貿區 3.0 版談判，包含數字經濟、綠色經濟、供應鏈互聯互通等 9 個新增章節，將有力促進雙方產供鏈深度融合，全面擴展新興領域和新質生產力合作，為區域經濟一體化發展注入持久動力。

我行堅持區域“一體化”經營和“一行一策”差異化發展戰略相結合，加強多層次多元化的區域聯動，提升區域一體化經營服務實力和市場競爭能力。2024 年，東南亞機構的客戶存款和客戶貸款分別增長 16.5%及 9.9%，淨經營收入增長 16.7%，對集團貢獻進一步提升。今年一季度，東南亞機構的客戶存款和客戶貸款繼續保持良好增勢，佔集團比重持續提升。

中銀香港將緊抓市場機遇，深度參與“一帶一路”等重大項目，加強亞太地區機構協同，致力成為中國相關業務首選銀行，持續提升東南亞市場核心競爭力和市場份額，發揮壓艙石和增長引擎作用。積極拓展人民幣清算行業務，推動區域人民幣使用，增強人民幣代客服務和做市能力，創造本地業務發展優勢。持續推進數字化發展，以獲客活客“線上化”、客戶營銷“智能化”發展模式，統一部署區域性數碼建設。與此同時，持續關注外部環境變化，做好風險預判分析，在堅守風險底線的基礎上，持續推動東南亞機構業務平穩健康發展。