

总 裁 报 告

财务概述

财务表现

本集团之综合财务业绩须与2002年7月15日发表的招股书内涉及重组及合并内容一并考虑。本公司的主要营运附属公司—中银香港2001年上半年的财务业绩仅为各参与合并实体在重组前的综合财务业绩，而由于各合并实体在合并前均为独立经营，所以在风险和财务控制方面均有差异。本集团在合并后采用了一致的拨备准则及对各合并行的贷款客户实施统一的贷款分类评级，因此，2001年上半年的财务业绩不能完全代表本集团的综合财务状况。若将本集团2002年上半年的财务业绩与2001年同期比较，请注意前述之差异。

在香港银行业经营环境仍相当困难及充满挑战的情况下，本集团按照既定策略努力发展业务，在2002的首六个月录得综合股东应占溢利34.18亿港元，相当于本集团2002年溢利预测的54.4%。

本集团在2002年上半年推出一系列新产品及服务，并透过优化资产负债组合及调整定价策略，进一步提高盈利能力。此外，本集团通过出售贷款(当中包括不履约贷款)予中国银行开曼群岛分行、注销呆坏帐、加紧催理及实施全面的信贷风险管理机制等措施，本集团的不履约贷款比率有所减低。同时，本集团持续优化分行网络及提升运作效率，令员工薪酬支出显著减少。

就两期数据比较，2002年上半年，本集团之综合股东应占溢利较2001年同期减少18.5%；提取准备前的经营溢利则下跌15.7%，而为60.02亿港元。

当计及股份合并的影响，2002年上半年经调整的每股盈利为0.323港元，而平均总资产回报率及平均股东资金回报率以年率计分别为0.93%及12.92%。

净利息收入

2002年上半年的净利息收入为68.91亿港元，较2001年同期下降8.43亿港元或10.9%。净息差上升25点子至1.85%，而净利息收益率则轻微上升1点子至1.98%。虽然回报较高的证券投资有所增加，令净利息收益率上升14点子，惟被市场利率显著下降使无利息成本资金之收益下降23点子，以及楼宇按揭息差收窄使净利息收益率下降11点子的因素所抵销。

总裁报告 (续)

财务概述 (续)

其他经营收入

2002年上半年的其他经营收入为20.1亿港元，较去年同期下降2.46亿港元或10.9%。服务费和佣金收入下降7.6%至17.05亿港元。2002年上半年，通过拓展业务，代理基金销售等项目的收益有显著增长，但是受市场环境不振及同业间竞争激烈影响，押汇、证券代理及贷款业务的相关服务费和佣金收入均下降。服务费和佣金支出也下跌了7.5%至3.57亿港元，使服务费和佣金净收入较去年同期下跌7.7%。

经营支出

2002年上半年录得28.99亿港元的经营支出，比去年同期上升0.31亿港元或1.1%。经营支出上升的主因是重估房产引致折旧费用上升。

2002年上半年折旧费用增加1.46亿港元或68.5%而为3.59亿港元。若撇除自置固定资产的折旧费用，经营支出则较去年同期下跌1.15亿港元或4.3%，此乃重组及合并后带来的协同效益。

其他经营支出增加0.45亿港元或12%而为4.19亿港元，主要是广告开支上升所致。

折旧费用及其他经营支出的增加，部份被员工薪酬支出和房产及设备支出(不包括折旧)的减少所抵销。员工薪酬支出(包括董事酬金)下跌1.44亿港元或7.6%而为17.61亿港元，主因是本集团进行理顺工作流程令员工人数减少所致。截至2002年6月30日，本集团员工人数为13,191人，较去年同期下跌8.3%。房产及设备支出(不包括折旧)则下降0.16亿港元或4.3%至3.6亿港元。

由于经营收入下降及经营支出温和上升，成本对收入比率由2001年上半年的28.7%上升至2002年同期的32.6%。

总裁报告 (续)

财务概述 (续)

资产质素

计提呆坏帐准备净额

2002年上半年之计提呆坏帐准备净额(即减去收回款项及拨回特别呆坏帐准备后的净额)为17.66亿港元,较2001年同期减少0.82亿港元或4.4%。因为本集团致力加强催理工作及设置专职的特殊资产管理部,所以2002年上半年经催理收回已注销的贷款达3.5亿港元,较去年同期增加52.8%。

不履约贷款

截至2002年6月30日止,不履约贷款较2001年年底减少70.14亿港元或19.8%而为284.98亿港元。不履约贷款下跌的原因是本集团于2002年6月出售了帐面总值114.01亿港元之贷款(当中包括70.29亿港元的不履约贷款)予中国银行开曼群岛分行。除此之外,上半年注销了10.13亿港元的呆坏帐亦有助减低不履约贷款的水平。因此,不履约贷款占客户贷款总额之比率由2001年12月底的10.99%下降至2002年6月底的8.97%。

本集团秉持稳健及足够的拨备政策,并遵照香港金融管理局的标准提拨准备。

特别呆坏帐准备对不履约贷款比率及呆坏帐准备对不履约贷款比率分别由2001年年底的29.8%及48.2%,改善至2002年6月底的31.6%及54.5%。呆坏帐准备对客户贷款总额比率则从上年底的5.3%下跌至4.9%。

财务状况

资产

截至2002年6月30日止,资产总额较2001年年底减少283.62亿港元或3.7%。中银香港为本地注册经营银行业务的独立法人,在合并后制订了本身的流动资金管理政策及机制,期内从中国银行调回546.35亿港元同业拆放资金,致使资产总额有所下降。在2002年上半年,本港贷款市场需求仍然疲乏,本集团的客户贷款总额较去年年底下跌54.04亿港元或1.7%,主要是受到本集团于2002年6月出售贷款的影响。若撇除此因素,本集团的客户贷款总额应录得1.9%的升幅。

总裁报告 (续)

财务概述 (续)

按地区分类之客户贷款分析，贷款仍以香港为主。与香港有关的贷款下跌50.61亿港元或1.6%，而与中国内地有关的贷款下降14.05亿港元或18.1%，其他地区的贷款则上升10.62亿港元或24.5%。本集团将继续稳健地发展中国内地业务。

本集团持续调整资金投放策略，进一步优化资产结构，藉此提升资产回报。因此，本集团从过往侧重同业拆放改为增持证券投资。本集团截至2002年6月底持有之存款证、持有至到期日之证券、投资证券及其他证券投资共计1,688.36亿港元，占资产总额的22.9%，总余额较2001年年底的1,266.75亿港元增加421.61亿港元，增幅为33.3%。

负债

2002年6月底之负债总额较2001年年底减少298.64亿港元，减幅4.2%，下跌原因是中国银行提回存放于本集团约410亿港元的同业拆放资金。

虽然2002年上半年香港整体客户存款略有下降，但本集团仍能保持稳定的存款客户基础。截至2002年6月底，客户存款总额比2001年年底增加50.42亿港元或0.8%。本集团专注控制资金成本，在2002年上半年竭力优化存款结构并修订存款定价策略，藉以拉近与同业之水平。定期存款与储蓄存款的利率差距在2002年上半年内仍持续收窄，因而导致定期存款资金流向流动性较高的储蓄存款，令本集团整体资金成本得以改善。

受香港贷款需求不振及本集团出售贷款的影响，贷存比率从2001年12月底的53.3%降至2002年6月底的52%。

本集团截至2002年6月底的外币资产及负债并没有出现重大的错配情况，因此货币风险有限。

流动资金与资本实力

本集团于2002年上半年之平均流动资金比率为41.3%，而2001年10月1日（重组及合并日）至2001年12月31日止三个月的平均流动资金比率则为39.9%，反映资金流动性维持在宽裕水平。本集团保持充裕的资本，2002年6月30日之资本充足比率为14.7%，而去年底则为14.4%。

总裁报告 (续)

业务回顾

2002年上半年，本集团发挥重组合并带来的优势和机会，成功地扩展了我们的产品和服务，进一步优化了分行网络，各项业务皆取得良好进展。

零售银行业务

为提高分行网络效益，本集团持续进行网络优化重整。上半年撤并分行8家，开立新分行1家，分行总数减至358家。本集团正在进行各类「样板分行」的选点和设计工作，包括全功能分行、投资中心、个人理财中心、自助银行服务分行及贵宾服务分行等。试点工作将于本年底或明年初完成，并投入营运。

在楼按业务方面，本集团持续推出多样化的产品和服务。上半年，本集团在香港的私人楼宇按揭放款余额（不计居屋放款）取得3.9%的增长。我们还推出了一些新的或经改良的私人信贷产品，如「重建搬迁易用钱」、「备用钱」及「装修贷款」，以方便客户资金周转。此外，亦为投资理财客户提供了基金抵押服务，使客户可灵活调动资金处理各项投资理财计划。

为更好地服务客户，我们在上半年内推出了多种崭新的投资理财产品和服务，包括「保本基金」、「零售债券」、与股票期权挂钩的「股权宝」、「月供股票投资计划」等。除此之外，本集团已开始研究引进客户关系管理系统(CRM)，同时培养和扩大理财队伍，以配合未来业务发展需要。

本集团上半年代售零售债券24.87亿港元，另外代售8种保本基金共30.81亿港元。其中由本集团独家代售的「中银香港 中银保诚 澳元保证基金」，是以非美元的外币作为结算货币的保证基金，在本港乃属首创，客户反应热烈。而另一产品「期权宝」业务量也较去年同期增加一倍。

总裁报告 (续)

业务回顾 (续)

信用卡业务继续成为本集团核心业务之一。上半年在发卡量、卡户应收帐及签帐额方面，比去年同期录得双位数的增长。上半年成功推出迎合女士需要的「Y-not」卡，吸纳了约25,000新卡户；另一重点产品——长城国际卡，发卡量更较去年同期升逾110%。本集团率先在港发行人民币信用卡。透过本集团清算的商户交易量，香港地区比去年同期增长2%；中国地区保持市场领先地位，比去年同期强劲增长17%。

受持续疲弱的经济环境及个人破产个案不断增加的影响，本集团2002年上半年信用卡撇帐年率升至7.45%。为提高资产质量，我们检讨和收紧了信用卡信贷政策。

企业银行业务

本集团在本港企业贷款市场占有重要地位。除拓展双边贷款业务外，本集团积极发挥重组合并及强大客户关系网络的优势，更有效地发展银团贷款。本集团在银团贷款业务方面从参与行的角色转移至以担任安排行为重点，以增加非利息收益，提升市场地位。

对于中小企业客户，本集团推出了「中小型企业特惠贷款计划—中小企无抵押贷款」，并与政府合作，参与推行由政府作出部份担保资助的「中小企业营运设备及器材信贷保证计划」，协助中小企业客户提升生产力。

本集团上半年与母公司中国银行在多项领域建立了合作关系，包括企业贷款、金融机构服务、清算支付、资金业务、贸易融资及托管项目等。部份合作计划已取得了良好进展。

金融机构业务

本集团在原有深圳—香港港币支票单向结算业务的基础上，于近期分别与深圳及广州外管局签订了业务协议；并与深圳金融电子结算中心及广州银行电子结算中心签订了服务协议，开展了三地港币支票双向结算业务，成为此项业务的代理银行。

本集团继续与内地金融机构扩大业务往来，并加快发展深、港即时支付结算系统(RTGS)联网项目，以便争取为香港与内地银行间的资金划拨建立起一套即时、安全、低成本的电子渠道。

总裁报告 (续)

业务回顾 (续)

资金业务

重组合并后，本集团建立了一个以客户为导向的平台，强化了资金业务的队伍，向目标客户提供市场营销、销售、支援和专业服务，成功地提高了财资产品和服务的交叉销售水平。截至2002年6月底，资金业务客户数目较2001年年底有1倍多的增长。通过增加与内地有关的产品及服务，至今年6月底，内地中小金融机构存于本集团的资金较2001年年底上升6%。

中国业务及内地分行业务

本集团在内地共有14家分行，其中12家分行已获准经营全面外汇业务，向各类客户(包括内地居民和内地企业)提供外汇服务。现在，本集团有3家国内分行可经营部份人民币业务，另外5家分行亦在申办经营外国人、港澳台人士及三资企业的人民币业务牌照。

为把握中国加入世界贸易组织后所带来的巨大商机，本集团率先与中国银行深圳分行等合作推出国内楼按供款自动转帐(AFT)服务，为本港市民在内地置业提供「任选供款方式、任选港币供款或任选人民币供款」服务，提供了更方便灵活的供款选择。

后勤营运

本集团通过进一步提高后台操作的标准化。通过改进业务流程、提升系统功能、实现档案集中化管理，提高了后线业务的管理水平和工作绩效，降低了费用开支。上半年进行了环球资金收付系统及资料处理集中化系统两个项目的市场调研分析，规划了今后的发展蓝图，同时还启动了放款流程电子化系统第一阶段的开发工作，预计将于今年第四季度实现第一阶段的投产，届时放款操作的自动化程度将大为提高。

总裁报告 (续)

业务回顾 (续)

资讯科技基础建设

本集团落实资讯科技的组织转型，对当前的资讯科技基础设施实行大规模升级，以更好地配合当前的业务运作和未来的业务策略。上半年若干重大项目取得了实质进展。

人力资源管理

配合上市，本集团在上半年完成了认股权计划及股份储蓄计划的设计工作，并积极探索改革现有薪酬激励机制的方案。为改善员工队伍的质素，本集团同时加大了对中高层人员及前线营销人员的培训力度，亦积极向外招聘具经验的专门人才，以配合业务发展的需要。

截至2002年6月30日，本集团人数共减少237人而为13,191人。

总裁报告 (续)

展望

随著全球股票市场在2002年7月份的下滑，香港经济前景进入了不明朗阶段。今年初市场普遍预计美国及香港会加息，现在可能不会出现，取而代之的是减息的可能，这将对净息差及无息资金回报带来进一步的压力。在这一环境下，下半年银行的经营环境仍将困难。

尽管面对这困境，本集团仍会继续发挥现有优势，开拓重组及上市带来的新的商机，提高股东回报。

本集团计划与中国银行、中银集团联营公司及其他第三方密切合作，开发并提供更加多元化的产品及服务，以提高我们的市场渗透率及交叉销售率。本集团将注重高回报业务，并不断开发创新业务，特别是财富管理服务。

本集团将会透过采用更有效的信贷控制及风险管理系统，致力改善资产质素。

本集团将会不断提升资讯科技系统、优化分行网络及后勤营运效率，从而大幅提高经营效率和协同效应。

本集团将会继续改善资产负债管理，以优化资产负债组合、资本金来源，提高回报。

藉著庞大的香港客户基础及14家设于内地的分行，本集团将充分利用中国内地进一步开放金融及银行业市场带来的商机。而在内地拥有庞大的分行网络的中国银行，将为中银香港拓展内地市场方面提供独具的优势。

本集团将竭力为客户提供高效优质的银行服务。在股东、客户及员工的不断支持下，我们有信心在未来创造更佳的成绩。



刘金宝

副主席兼总裁

香港，二零零二年八月廿七日