

总裁报告

2003年上半年香港银行业面对严峻的经营环境。3月份爆发的沙士，令已然疲弱的经济及市场环境雪上加霜。5月底突然发生的新农凯贷款事件，引起社会对本集团风险管理机制和公司治理机制的关注。董事会为此采取了多项措施，管理层及员工给予全力配合和执行。尽管如此，本集团仍按照既定的发展策略，继续拓展业务；改善工作流程，提高成本效益；扩大多元化服务及提高服务素质，以满足客户需求。本集团继续致力实现上市时对股东所作的承诺，为股东创造长远价值。

上半年财务表现

截至2003年6月30日，本集团提取拨备前之经营溢利增加2.28%而为61.39亿港元，提取拨备后之经营溢利增加5.52%而为44.70亿港元。股东应占溢利则为30.12亿港元，减少11.80%；每股盈利为28.49港仙。

虽然香港经济环境欠佳，本集团业务仍维持稳定发展，并致力开拓新产品、新服务和新的业务发展机会。上半年经营溢利有所增加，主要得助于其他经营收入增加和成本受到严格限制。

期内，主要由于财富管理收入和财资业务溢利的增加，本集团其他经营收入增加12.04%而为22.52亿港元。中银香港在重组合并后统一了品牌，强化了分销网络，有助我们增加财富管理收入，包括分销保险产品的收入、销售投资基金和零售债券的佣金收入。虽然市场环境十分波动，但我们透过优化投资组合及推出新财资产品和服务，使其他证券投资之净盈利、外汇业务之净收益及其他交易业务之净收益增加了36.76%。

净利息收入减少4.46%而为65.84亿港元，抵销了其他经营收入的增幅。净利息收益率下降10点子，原因是净息差收窄了6点子，以及市场利率下调致使无利息成本资金之收益贡献减少4点子。

另一方面，本集团通过继续严控经营支出，提高了成本效益。期内，经营支出下降6.97%，主要原因是人事费用支出减少7.21%。员工总数(包括所有附属公司)由2002年12月31日的13,439人减少至2003年6月30日的13,020人。租金支出减少及业务操作整合，也有助改善成本效益。2003年上半年的成本收入比率下降2.05个百分点至30.52%，是同业中成本收入比率最低的银行之一。

本港的信贷环境仍为银行业最关注的问题之一，但本集团的贷款素质持续改善，对盈利亦有助益。期内，本集团呆坏账拨备净支出减少5.49%而为16.69亿港元。新提特别准备减少，反映整体信贷素质得以改善，但受押品价值下跌及沙士影响的拨备却有所增加。

期内，本集团的不履约贷款比率持续改善。通过信贷监控、催理及呆坏账核销，这一比率由2002年底的7.99%下降至2003年6月30日的7.80%。与此同时，本集团维持对不履约贷款的高水平覆盖准备。准备总额占不履约贷款之比率上升至60.56%。同时，特别准备及押品占特定分类贷款的覆盖率也上升至2003年6月30日的90.87%。

本集团拨备后的经营业绩录得5.52%的增长。然而，如同其他本地银行一样，本集团的整体业绩无可避免地受到物业价格持续下跌所影响。

期内，本集团房产及投资物业录得12.23亿港元的重估亏损。虽然重估物业减值并无偏离市场的平均数，但由于本集团在2001年10月1日进行重组合并的过程中，可用以抵销相关物业市值下跌的物业重估储备水平已很低，致令物业减值对股东应占溢利产生较大影响。今后，本集团会继续不时检讨物业组合，并根据集团会计政策进行适当调整。

总裁报告(续)

上半年财务表现(续)

基于以上原因，本集团除税前溢利减少22.94%至32.45亿港元。在超额拨备税款回拨后，股东应占溢利比2002年上半年减少11.80%，为30.12亿港元。

本集团的财务状况保持稳健，资本和资金流动比率均维持在高水平。总资本比率为14.66%，一级资本比率为13.76%，而上年底则分别为13.99%及13.12%。2003年上半年的平均资金流动比率为37.93%，而2002年同期则为41.26%。

业务回顾

期内，我们不断开拓业务及实践策略目标。

透过创新灵活的产品开发和加强员工培训，我们提高了以客户为导向的银行服务。本集团拥有广泛的分销网络，有利于我们在各业务范畴、各客户层面增加交叉销售。此外，透过业务重整、工作流程精简和人力资源合理配置，进一步提高了成本效益。不履约贷款比率持续下降，住宅按揭贷款和信用卡贷款的素质均有所改善。藉著增加证券投资 and 多元化发展贷款组合，整体资产组合的风险得到较好的控制。我们亦继续增加科技投资，以配合业务的持续发展和改善风险管理。

零售银行业务

在利率持续低企的市场环境下，财富管理产品的需求仍然殷切。我们透过广泛的分销网络和集中营销力量，推出新的保险计划以满足客户的不同需要。期内，人寿保险产品销售的整体收益增长约3.6倍。保证基金也继续广受市场欢迎，我们在开放式基金的销售方面录得良好成绩。

作为主要的按揭服务供应者，我们不断提供创新的按揭产品，以配合客户独特的财务需要。期内已推出多项新产品，例如“一站式”按揭保险计划及“智慳息”按揭保险计划，预期在短期内将有更多新的按揭产品面世。

在更有效的信贷管理机制下，我们的住宅按揭贷款质量得以持续改善；拖欠比率(包括重组贷款)由1.75%下降至1.51%；而信用卡撇账率也由2002年的12.33%下降至2003年上半年的10.25%，低于同业平均水平。

期内，“长城国际卡”及“长城人民币卡”的新发卡量显著增长。专为经常出国经商或旅游消费的中国内地客户而设的“长城国际卡”，新发卡量及卡户消费总额较上年同期分别增加60%及61%。“长城人民币卡”则以经常穿梭内地的香港客户为对象，其需求量亦不断上升，新发卡量较2002年上半年大幅增长约10倍。

企业银行及金融机构业务

我们在本地银团贷款市场继续保持领先地位。期内，我们积极为多家蓝筹公司担任银团贷款的牵头安排行，亦为多家本地上市公司及国企公司安排银团贷款。

我们的资产质量有所改善，是由于增加了对具“逆经济循环”性质的稳健行业(如公共事业)的贷款，同时减少了对物业投资的贷款。此外，我们致力扩阔中小企业贷款产品的范畴，以增加对中小企业的融资。

总裁报告(续)

业务回顾(续)

企业银行及金融机构业务(续)

期内，我们推出新的财资产品，以配合企业客户的资产负债管理。我们也进一步加强与其他金融机构的联系，成为首批与香港按揭证券公司签订可转让贷款证协议的本地银行之一。此外，我们成功获得多家内地金融机构委任为香港的主要清算行。期内，本集团与中国银行签订了合作协议，进一步促进与中国内地金融机构的业务联系。

资金业务

尽管美伊战争、沙士疫潮和美国经济的不明朗因素对环球金融市场造成冲击，我们在财资业务上继续优化投资组合，成功推出新的财资产品，增加了对集团盈利的贡献。

我们继续提升服务质量和扩大产品系列，为客户提供债券买卖服务、股权宝和结构性存款产品，以满足客户不同的投资取向。我们延长了外汇买卖服务时间，令2003年上半年财资业务的客户总数和交易量均有所增加。

内地分行及中国相关业务

为了更好地协调及管理内地分行业务，本集团在去年正式成立了中国业务总部，改善了整体经营效益和业务发展，使内地分行提取拨备前之经营溢利增加近37%。

在本年首6个月内，我们再有3家位于深圳的分支行正式获准经营人民币业务，使目前可经营人民币业务的网络延伸至4个城市共8家分支行。

中银香港与中国银行在一月份联合推出“中银尊贵银行服务”，为经常往返香港及中国内地的客户提供一站式的贵宾式银行服务。

分销网络、科技建设及营运

我们继续进行分行整合，以便优化资源运用，提高成本效益。本集团在香港的分行总数由2002年底的319家下降至2003年6月30日的305家。与此同时，为了完善分销网络，把握业务新机，我们在一些特选地区开设了新的服务中心。电子银行是我们在重整及扩展分销网络方面的重点所在。智达网上银行客户总数较2002年底增长约30%。目前，我们的业务网络优化工作进展良好，并将透过提升科技建设及改善工作流程，继续向前推进。

资讯科技发展蓝图的落实执行，将为我们实践提升科技基建承诺踏出重要的一步。透过引进全新的“客户关系管理系统”，我们将可加强提供优质银行服务和产品的能力。“管理监控系统”是用以提供崭新的管理信息平台，为风险管理、绩效考核和制订策略提供更好的支援。

总裁报告 (续)

展望及策略

展望未来，我们深信银行业在可见的将来将有新的发展机遇。“更紧密经贸关系安排”将进一步加强香港与内地的经济合作关系，互惠互利，有助长远发展。香港凭藉在金融服务、物流及旅游方面的优势，将可从中获益。

对中银香港而言，预期在“更紧密经贸关系安排”下，现正在内地大展鸿图的企业，将增加对银行服务的需求。随著“更紧密经贸关系安排”的实施，以及中国履行世界贸易组织的成员责任，将涌现更多贸易融资及财富管理的商机。

我们相信，若香港获准经营人民币业务，对香港银行业将有积极作用。本集团藉著与中国银行的合作，将为客户提供更佳的跨境及综合金融服务，并进一步巩固我们在内地的业务运作。

随著沙士的过去，在零售消费及旅游业带动下，本地经济目前已有逐渐稳定的迹象。外围因素方面，我们相信内地经济的良好增长，加上美国经济前景趋于稳定，均将助香港商业环境改善。然而，香港在2003年下半年将仍受到通缩持续、息差压力、消费疲软、贷款需求不振及失业率高企等因素所影响。

在这情况下，具高增长潜力的财富管理业务，将继续是本集团主要发展目标之一。与此同时，我们将善用广泛的客户基础及分销网络的优势，扩大交叉销售的潜力；并通过引进绩效激励措施和加强员工培训，进一步提高交叉销售能力。

消费信贷也将是我们的发展重点，用以平衡贷款组合。我们还将透过服务发展及提升科技，加强信用卡业务。随著市场气氛改善，住宅按揭贷款将持续增长，而我们的策略是为按揭客户提供更多高增值服务和产品。

如美国及香港经济在2003年下半年加快复苏，相信对商业活动会有刺激作用。贸易融资将成为本集团企业银行近期发展的重点业务。我们的目标是为企业客户提供更佳的服务，以满足其对贸易支付及贸易服务的需要。

本集团的企业客户中，中小企业的重要性日益增加。随著商业信贷资料库即将在香港成立，对中小企业的贷款业务应有助益。本著以客户为中心的服务宗旨，我们将把自己定位为最佳的中小企业金融服务提供者之一，提供更灵活及多样化的产品。

我们深明，优质的银行服务有赖科技支援。为此，本集团旨在为客户建立最佳的电子分销渠道，透过现有的科技基础设施建设及系统提升，致力增加客户对电子分销渠道的应用。

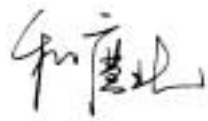
与此同时，我们将继续透过改善工作流程、优化分行网络及落实执行资讯科技发展蓝图，更好地控制成本。

过去数月，我们面对了多项挑战，包括新农凯贷款事件。管理层及员工一直全力配合专责委员会及专业顾问的检查，同时确保业务如常运作。作为一家具前瞻性的企业，我们将落实执行专责委员会提出的建议，完善授信审批流程、风险管理及内部监控机制，并将进一步加强公司治理机制，提高透明度。我们相信，“吃一堑，长一智”，汲取了这次经验，经过一个反思和提高的过程，中银香港今后将更成熟、更稳健，同时以更积极进取的态度，向前发展。

总裁报告(续)

展望及策略(续)

作为新一任总裁，我将与集团全体员工同心协力，致力实现本集团的愿景——发展成为亚洲最佳银行之一。两年来，通过重组上市，在董事会的带领下，在多个方面的专业顾问的协助下，我们已经建立了一套符合国际银行业最佳准则的体制和机制。我们明白，新的体制和机制需要在实际运作中逐步磨合、不断完善。与此同时，我们正在推动企业文化的变革，明晰本集团的愿景、使命和核心价值观，并与全体员工一起付诸实践，有效地将员工、企业和股东利益结合起来。我深信，凭藉我们的基础和人才，本集团将能更好地面对未来的挑战，缔造更佳的发展机会，在长期内为股东创造更大价值。



和广北
总裁
香港，2003年9月5日