

總裁報告

2003年上半年香港銀行業面對嚴峻的經營環境。3月份爆發的沙士，令已然疲弱的經濟及市場環境雪上加霜。5月底突然發生的新農凱貸款事件，引起社會對本集團風險管理機制和公司治理機制的關注。董事會為此採取了多項措施，管理層及員工給予全力配合和執行。儘管如此，本集團仍按照既定的發展策略，繼續拓展業務；改善工作流程，提高成本效益；擴大多元化服務及提高服務質素，以滿足客戶需求。本集團繼續致力實現上市時對股東所作的承諾，為股東創造長遠價值。

上半年財務表現

截至2003年6月30日，本集團提取撥備前之經營溢利增加2.28%而為61.39億港元，提取撥備後之經營溢利增加5.52%而為44.70億港元。股東應佔溢利則為30.12億港元，減少11.80%；每股盈利為28.49港仙。

雖然香港經濟環境欠佳，本集團業務仍維持穩定發展，並致力開拓新產品、新服務和新的業務發展機會。上半年經營溢利有所增加，主要得助於其他經營收入增加和成本受到嚴格限制。

期內，主要由於財富管理收入和財資業務溢利的增加，本集團其他經營收入增加12.04%而為22.52億港元。中銀香港在重組合併後統一了品牌，強化了分銷網絡，有助我們增加財富管理收入，包括分銷保險產品的收入、銷售投資基金和零售債券的佣金收入。雖然市場環境十分波動，但我們透過優化投資組合及推出新財資產品和服務，使其他證券投資之淨盈利、外匯業務之淨收益及其他交易業務之淨收益增加了36.76%。

淨利息收入減少4.46%而為65.84億港元，抵銷了其他經營收入的增幅。淨利息收益率下降10點子，原因是淨息差收窄了6點子，以及市場利率下調致使無利息成本資金之收益貢獻減少4點子。

另一方面，本集團通過繼續嚴控經營支出，提高了成本效益。期內，經營支出下降6.97%，主要原因是人事費用支出減少7.21%。員工總數(包括所有附屬公司)由2002年12月31日的13,439人減少至2003年6月30日的13,020人。租金支出減少及業務操作整合，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個百分點至30.52%，是同業中成本收入比率最低的銀行之一。

本港的信貸環境仍為銀行業最關注的問題之一，但本集團的貸款質素持續改善，對盈利亦有助益。期內，本集團呆壞賬撥備淨支出減少5.49%而為16.69億港元。新提特別準備減少，反映整體信貸質素得以改善，但受押品價值下跌及沙士影響的撥備卻有所增加。

期內，本集團的不履約貸款比率持續改善。通過信貸監控、催理及呆壞賬核銷，這一比率由2002年底的7.99%下降至2003年6月30日的7.80%。與此同時，本集團維持對不履約貸款的高水平覆蓋準備。準備總額佔不履約貸款之比率上升至60.56%。同時，特別準備及押品佔特定分類貸款的覆蓋率也上升至2003年6月30日的90.87%。

本集團撥備後的經營業績錄得5.52%的增長。然而，如同其他本地銀行一樣，本集團的整體業績無可避免地受到物業價格持續下跌所影響。

期內，本集團房產及投資物業錄得12.23億港元的重估虧損。雖然重估物業減值並無偏離市場的平均數，但由於本集團在2001年10月1日進行重組合併的過程中，可用以抵銷相關物業市值下跌的物業重估儲備水平已很低，致令物業減值對股東應佔溢利產生較大影響。今後，本集團會繼續不時檢討物業組合，並根據集團會計政策進行適當調整。

總裁報告(續)

上半年財務表現(續)

基於以上原因，本集團除稅前溢利減少22.94%至32.45億港元。在超額撥備稅款回撥後，股東應佔溢利比2002年上半年減少11.80%，為30.12億港元。

本集團的財務狀況保持穩健，資本和資金流動比率均維持在高水平。總資本比率為14.66%，一級資本比率為13.76%，而上年底則分別為13.99%及13.12%。2003年上半年的平均資金流動比率為37.93%，而2002年同期則為41.26%。

業務回顧

期內，我們不斷開拓業務及實踐策略目標。

透過創新靈活的產品開發和加強員工培訓，我們提高了以客戶為導向的銀行服務。本集團擁有廣泛的分銷網絡，有利於我們在各業務範疇、各客戶層面增加交叉銷售。此外，透過業務重整、工作流程精簡和人力資源合理配置，進一步提高了成本效益。不履約貸款比率持續下降，住宅按揭貸款和信用卡貸款的質素均有所改善。藉著增加證券投資和多元化發展貸款組合，整體資產組合的風險得到較好的控制。我們亦繼續增加科技投資，以配合業務的持續發展和改善風險管理。

零售銀行業務

在利率持續低企的市場環境下，財富管理產品的需求仍然殷切。我們透過廣泛的分銷網絡和集中營銷力量，推出新的保險計劃以滿足客戶的不同需要。期內，人壽保險產品銷售的整體收益增長約3.6倍。保證基金也繼續廣受市場歡迎，我們在開放式基金的銷售方面錄得良好成績。

作為主要的按揭服務供應者，我們不斷提供創新的按揭產品，以配合客戶獨特的財務需要。期內已推出多項新產品，例如“一站式”按揭保險計劃及“智慳息”按揭保險計劃，預期在短期內將有更多新的按揭產品面世。

在更有效的信貸管理機制下，我們的住宅按揭貸款質量得以持續改善；拖欠比率(包括重組貸款)由1.75%下降至1.51%；而信用卡撇賬率也由2002年的12.33%下降至2003年上半年的10.25%，低於同業平均水平。

期內，“長城國際卡”及“長城人民幣卡”的新發卡量顯著增長。專為經常出國經商或旅遊消費的中國內地客戶而設的“長城國際卡”，新發卡量及卡戶消費總額較上年同期分別增加60%及61%。“長城人民幣卡”則以經常穿梭內地的香港客戶為對象，其需求量亦不斷上升，新發卡量較2002年上半年大幅增長約10倍。

企業銀行及金融機構業務

我們在本埠銀團貸款市場繼續保持領先地位。期內，我們積極為多家藍籌公司擔任銀團貸款的牽頭安排行，亦為多家本地上市公司及國企公司安排銀團貸款。

我們的資產質量有所改善，是由於增加了對具“逆經濟循環”性質的穩健行業(如公共事業)的貸款，同時減少了對物業投資的貸款。此外，我們致力擴闊中小企業貸款產品的範疇，以增加對中小企業的融資。

總裁報告(續)

業務回顧(續)

企業銀行及金融機構業務(續)

期內，我們推出新的財資產品，以配合企業客戶的資產負債管理。我們也進一步加強與其他金融機構的聯繫，成為首批與香港按揭證券公司簽訂可轉讓貸款證協議的本地銀行之一。此外，我們成功獲得多家內地金融機構委任為香港的主要清算行。期內，本集團與中國銀行簽訂了合作協議，進一步促進與中國內地金融機構的業務聯繫。

資金業務

儘管美伊戰爭、沙士疫潮和美國經濟的不明朗因素對環球金融市場造成衝擊，我們在財資業務上繼續優化投資組合，成功推出新的財資產品，增加了對集團盈利的貢獻。

我們繼續提升服務質量和擴大產品系列，為客戶提供債券買賣服務、股權寶和結構性存款產品，以滿足客戶不同的投資取向。我們延長了外匯買賣服務時間，令2003年上半年財資業務的客戶總數和交易量均有所增加。

內地分行及中國相關業務

為了更好地協調及管理內地分行業務，本集團在去年正式成立了中國業務總部，改善了整體經營效益和業務發展，使內地分行提取撥備前之經營溢利增加近37%。

在本年首6個月內，我們再有3家位於深圳的分支行正式獲准經營人民幣業務，使目前可經營人民幣業務的網絡延伸至4個城市共8家分支行。

中銀香港與中國銀行在一月份聯合推出“中銀尊貴銀行服務”，為經常往返香港及中國內地的客戶提供一站式的貴賓式銀行服務。

分銷網絡、科技建設及營運

我們繼續進行分行整合，以便優化資源運用，提高成本效益。本集團在香港的分行總數由2002年底的319家下降至2003年6月30日的305家。與此同時，為了完善分銷網絡，把握業務新機，我們在一些特選地區開設了新的服務中心。電子銀行是我們在重整及擴展分銷網絡方面的重點所在。智達網上銀行客戶總數較2002年底增長約30%。目前，我們的業務網絡優化工作進展良好，並將透過提升科技建設及改善工作流程，繼續向前推進。

資訊科技發展藍圖的落實執行，將為我們實踐提升科技基建承諾踏出重要的一步。透過引進全新的“客戶關係管理系統”，我們將可加強提供優質銀行服務和產品的能力。“管理監控系統”是用以提供嶄新的管理信息平台，為風險管理、績效考核和制訂策略提供更好的支援。

總裁報告(續)

展望及策略

展望未來，我們深信銀行業在可見的將來將有新的發展機遇。“更緊密經貿關係安排”將進一步加強香港與內地的經濟合作關係，互惠互利，有助長遠發展。香港憑藉在金融服務、物流及旅遊方面的優勢，將可從中獲益。

對中銀香港而言，預期在“更緊密經貿關係安排”下，現正在內地大展鴻圖的企業，將增加對銀行服務的需求。隨著“更緊密經貿關係安排”的實施，以及中國履行世界貿易組織的成員責任，將湧現更多貿易融資及財富管理的商機。

我們相信，若香港獲准經營人民幣業務，對香港銀行業將有積極作用。本集團藉著與中國銀行的合作，將為客戶提供更佳的跨境及綜合金融服務，並進一步鞏固我們在內地的業務運作。

隨著沙士的過去，在零售消費及旅遊業帶動下，本地經濟目前已有逐漸穩定的跡象。外圍因素方面，我們相信內地經濟的良好增長，加上美國經濟前景趨於穩定，均將助香港商業環境改善。然而，香港在2003年下半年將仍受到通縮持續、息差壓力、消費疲軟、貸款需求不振及失業率高企等因素所影響。

在這情況下，具高增長潛力的財富管理業務，將繼續是本集團主要發展目標之一。與此同時，我們將善用廣泛的客戶基礎及分銷網絡的優勢，擴大交叉銷售的潛力；並通過引進績效激勵措施和加強員工培訓，進一步提高交叉銷售能力。

消費信貸也將是我們的發展重點，用以平衡貸款組合。我們還將透過服務發展及提升科技，加強信用卡業務。隨著市場氣氛改善，住宅按揭貸款將持續增長，而我們的策略是為按揭客戶提供更多高增值服務和產品。

如美國及香港經濟在2003年下半年加快復甦，相信對商業活動會有刺激作用。貿易融資將成為本集團企業銀行近期發展的重點業務。我們的目標是為企業客戶提供更好的服務，以滿足其對貿易支付及貿易服務的需要。

本集團的企業客戶中，中小企業的重要性日益增加。隨著商業信貸資料庫即將在香港成立，對中小企業的貸款業務應有助益。本著以客戶為中心的服務宗旨，我們將把自己定位為最佳的中小企業金融服務提供者之一，提供更靈活及多樣化的產品。

我們深明，優質的銀行服務有賴科技支援。為此，本集團旨在為客戶建立最佳的電子分銷渠道，透過現有的科技基礎建設及系統提升，致力增加客戶對電子分銷渠道的應用。

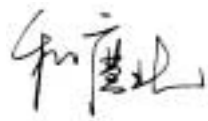
與此同時，我們將繼續透過改善工作流程、優化分行網絡及落實執行資訊科技發展藍圖，更好地控制成本。

過去數月，我們面對了多項挑戰，包括新農凱貸款事件。管理層及員工一直全力配合專責委員會及專業顧問的檢查，同時確保業務如常運作。作為一家具前瞻性的企業，我們將落實執行專責委員會提出的建議，完善授信審批流程、風險管理及內部監控機制，並將進一步加強公司治理機制，提高透明度。我們相信，“吃一塹，長一智”，汲取了這次經驗，經過一個反思和提高的過程，中銀香港今後將更成熟、更穩健，同時以更積極進取的態度，向前發展。

總裁報告(續)

展望及策略(續)

作為新一任總裁，我將與集團全體員工同心協力，致力實現本集團的願景——發展成為亞洲最佳銀行之一。兩年來，通過重組上市，在董事會的帶領下，在多個方面的專業顧問的協助下，我們已經建立了一套符合國際銀行業最佳準則的體制和機制。我們明白，新的體制和機制需要在實際運作中逐步磨合、不斷完善。與此同時，我們正在推動企業文化的變革，明晰本集團的願景、使命和核心價值觀，並與全體員工一起付諸實踐，有效地將員工、企業和股東利益結合起來。我深信，憑藉我們的基礎和人材，本集團將能更好地面對未來的挑戰，締造更佳的發展機會，在長期內為股東創造更大價值。



和廣北
總裁
香港，2003年9月5日