

总裁报告

2004年上半年，香港经济录得强劲增长，市场环境显著改善。随著经济复苏，本集团在自身更稳健的基础上大部分主要业务均取得理想表现，股东应占溢利持续增长。

主要业绩摘要

在截至2004年6月30日的六个月内，本集团的股东应占溢利为55.81亿港元，较去年上半年增加25.69亿港元或85.29%，主要原因是服务费和佣金净收入大幅增长、支出受到严格控制和呆坏账大幅回拨所致。平均总资产回报率及平均股东资金回报率分别上升0.66及7.63个百分点而达1.48%及18.19%。

服务费和佣金净收入增加3.34亿港元或24.26%，这是由于来自财富管理业务的服务费收入大幅增加4.6亿港元或134%。非利息收入在总营运收入中所占比重由25.49%增至31.33%。

我们继续实行严格的成本控制，同时增加业务发展和资讯科技的投资。营运支出下降1.11%至26.67亿港元。成本收入比率维持在低水平。

受惠于本地经济复苏，本集团的零售贷款及企业贷款质素都有显著改善。本集团录得12.4亿港元的呆坏账净拨回，这是由于有力的呆坏账催理、押品值上升和新增的不良贷款减少所致。不履约贷款比率下降至4.11%，超过了我们定下的指标，并且使我们更接近市场的平均水平。

然而，期内利率持续低企以及激烈的市场竞争，使净利息收入下降10.75亿港元至55.09亿港元。净利息收益率收窄0.33个百分点而为1.56%，主要是由于拆放、放款及债务证券收益下降所致。

本集团的财务状况维持稳健。至2004年6月30日，资本充足比率上升至16.52%，同时维持充裕的资金流动性。

业务回顾

2004年上半年，我们的业务发展策略继续以高收益、高增长、产品创新和提升，以及改善服务质量为重点。

零售银行

随著市场环境好转，本集团的零售银行业务表现突出。财富管理业务大幅增长，包括代客执行证券交易的股票佣金、代售人寿保险产品、投资基金和零售债券的收入等。

与此同时，我们大力发展高收益的个人信贷业务。在这方面，信用卡业务的表现尤其突出。上半年，我们在信用卡发卡、卡户消费和商户收单业务等方面均取得高增长。突出的销售表现，使我们赢得Visa国际和万事达国际颁发的多个奖项。

香港自今年二月推出个人人民币银行业务以来，本集团成为人民币业务的清算行，同时也是在人民币业务方面领先的服务提供者。此外，本集团也是香港领先提供人民币信用卡服务的提供者。我们在今年四月推出的人民币信用卡，受到客户欢迎。

财资业务

财资业务方面，我们的策略重点是发展客户主导的财资平台。由于客户基础有所扩大，使我们来自外汇和黄金买卖的业务量及收入得以大幅增长。

总裁报告 (续)

业务回顾 (续)

按揭产品

随著住宅物业市场在上半年逐渐复苏，我们的按揭业务市场份额和按揭贷款组合均有所增长。截至2004年6月底，本集团的按揭贷款余额增加5%，远较市场平均增长率0.4%为高。

企业银行

企业银行业务方面，虽然贷款组合有所整固，但本集团在本地市场的银团贷款安排行业上仍保持领先地位。我们将继续加强改善企业贷款组合和控制新增不良贷款。由于大量核销和催理呆坏账以致工商金融业的贷款下降5.3%。虽然本地企业贷款(包括贸易融资)和供香港以外地区使用的贷款比2003年底下跌了2.2%，但撇除特定分类贷款后的余额仍增加了0.4%。

本集团的海外贷款继续扩大、质量继续改善，特别是内地分行的贷款组合。与此同时，我们已加强贸易融资能力及提高服务质量。在五月份，我们推出了“中银企业网上银行”——这是一个为企业客户提供服务的主要渠道，有助进一步加强我们在整体企业银行服务方面的竞争力。

内地分行及中国业务

2004年上半年，我们的内地分行继续取得良好成绩。客户贷款总额上升46%，提取拨备前经营溢利增加28%。期内，我们努力加强内地分行的银行业务，并推出两个电子销售渠道，分别为“内地智达网上银行”及“内地智达电话银行”。与此同时，我们的深圳分行及上海分行已获批准向当地公司提供人民币服务。我们现正对内地的业务模型进行改善，争取增加中国相关业务对本集团的贡献，以及作好准备，把握交叉销售的机会。

业务渠道、科技及营运

为最大限度地提高使用效率和成本效益，本集团按计划持续进行分行整合和装修。我们在2001年开始的分行网络优化项目已接近完成。2004年上半年，我们撤并了2家分行。截至2004年6月底，分行数目为302家，而2003年底则为304家。我们的下一阶段重点是加强分行的营销和服务水平。

我们继续按计划投资发展网上银行渠道。本集团电子渠道的加强，推动了“智达网上银行”客户数目的大幅增长。

前景展望及业务策略

在2004年余下的时间里，我们的策略重点是继续发展零售银行的优势，特别是在财富管理方面；我们也将拓展贸易融资和中小企业业务，维持中国业务的增长动力，以及巩固我们在个人人民币业务方面的领先地位。

零售银行方面，我们将推出一个新的财富管理平台，以客户为主导和以产品发展为重点。我们将透过提供一站式的理财计划服务，进一步提升服务素质，满足客户的多元化需要。我们积极发展高收益的个人信贷产品及市场营销计划，以带动信用卡业务的增长。此外，我们将透过提供更具竞争力和更富弹性的楼宇按揭产品及计划，巩固我们在住宅按揭市场的领先地位。

企业银行方面，我们将继续致力于改善企业信贷组合的信贷素质。我们已引进一套新的业务发展架构，这一架构强调客户关系管理，并将为高收益的贷款产品提供一个发展和销售的平台。新的客户关系管理概念亦有助开发我们现有广泛客户基础内具发展潜质的客户，并提升我们在庞大的中小企业市场的竞争效能。我们乐观地预计，新系统将会发挥双重效用，包括拓展新业务，以及促进其他服务和产品的销售。

总裁报告(续)

前景展望及业务策略(续)

中国业务是我们的另一策略重点。我们将致力拓展内地分行业务，维持上半年所建立的增长势头。透过扩大与中国银行的合作，我们将进一步稳固在银团贷款市场上的地位。而经重新调整的中国业务模型，预计可透过提升交叉销售带动业务发展。

在个人人民币银行业务方面，我们相信，凭藉我们的能力及经验，我们应能保持市场领先地位，预期这方面的业务会有稳定的增长。

企业发展

正如董事长所言，我们的管理架构已经并将继续加强，使我们能为长远增长和发展作好准备，以及面对新的挑战 and 机遇。

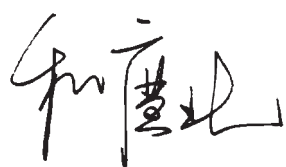
我们已在七月上旬推出人力资源改革计划。正在推行的这一套计划，将确保员工有更美好的事业前景，这是为客户及股东提供更佳价值的要素。

危机管理

管理层对内地司法机关的调查十分关注。我们接获中国银行通知，有关事件牵涉我们上市之前的一些活动。虽然事件立即引起外间对集团的批评，但管理层和董事会已迅速并理性地作出回应和处理，确保我们的形象和声誉不会受到长远的负面影响。

事实上，在董事会的指导下，我们的公司治理、风险管理和内部监控制度均在合并和上市后得以大大改善，我们亦致力确保这一改革过程会不断延续下去。随著管理架构和制度逐渐加强，我们现在能够更好地避免过去的违规事件再次发生，并向市场保证，无论在任何地方经营，我们均有决心和能力成为客户的首选银行。

在此，感谢董事会对我们的指导和同事们的辛勤奉献，也感谢客户和股东对我们的一贯支持。



副董事长兼总裁

和广北

香港，2004年8月19日