

總裁報告

2004年上半年，香港經濟錄得強勁增長，市場環境顯著改善。隨著經濟復甦，本集團在自身更穩健的基礎上大部分主要業務均取得理想表現，股東應佔溢利持續增長。

主要業績摘要

在截至2004年6月30日的六個月內，本集團的股東應佔溢利為55.81億港元，較去年上半年增加25.69億港元或85.29%，主要原因是服務費和佣金淨收入大幅增長、支出受到嚴格控制和呆壞賬大幅回撥所致。平均總資產回報率及平均股東資金回報率分別上升0.66及7.63個百分點而達1.48%及18.19%。

服務費和佣金淨收入增加3.34億港元或24.26%，這是由於來自財富管理業務的服務費收入大幅增加4.6億港元或134%。非利息收入在總營運收入中所佔比重由25.49%增至31.33%。

我們繼續實行嚴格的成本控制，同時增加業務發展和資訊科技的投資。營運支出下降1.11%至26.67億港元。成本收入比率維持在低水平。

受惠於本地經濟復甦，本集團的零售貸款及企業貸款質素都有顯著改善。本集團錄得12.4億港元的呆壞賬淨撥回，這是由於有力的呆壞賬催理、押品值上升和新增的不良貸款減少所致。不履約貸款比率下降至4.11%，超過了我們定下的指標，並且使我們更接近市場的平均水平。

然而，期內利率持續低企以及激烈的市場競爭，使淨利息收入下降10.75億港元至55.09億港元。淨利息收益率收窄0.33個百分點而為1.56%，主要是由於拆放、放款及債務證券收益下降所致。

本集團的財務狀況維持穩健。至2004年6月30日，資本充足比率上升至16.52%，同時維持充裕的資金流動性。

業務回顧

2004年上半年，我們的業務發展策略繼續以高收益、高增長、產品創新和提昇，以及改善服務質量為重點。

零售銀行

隨著市場環境好轉，本集團的零售銀行業務表現突出。財富管理業務大幅增長，包括代客執行證券交易的股票佣金、代售人壽保險產品、投資基金和零售債券的收入等。

與此同時，我們大力發展高收益的個人信貸業務。在這方面，信用卡業務的表現尤其突出。上半年，我們在信用卡發卡、卡戶消費和商戶收單業務等方面均取得高增長。突出的銷售表現，使我們贏得Visa國際和萬事達國際頒發的多個獎項。

香港自今年二月推出個人人民幣銀行業務以來，本集團成為人民幣業務的清算行，同時也是在人民幣業務方面領先的服務提供者。此外，本集團也是香港領先提供人民幣信用卡服務的提供者。我們在今年四月推出的人民幣信用卡，受到客戶歡迎。

財資業務

財資業務方面，我們的策略重點是發展客戶主導的財資平台。由於客戶基礎有所擴大，使我們來自外匯和黃金買賣的業務量及收入得以大幅增長。

總裁報告(續)

業務回顧(續)

按揭產品

隨著住宅物業市場在上半年逐漸復甦，我們的按揭業務市場份額和按揭貸款組合均有所增長。截至2004年6月底，本集團的按揭貸款餘額增加5%，遠較市場平均增長率0.4%為高。

企業銀行

企業銀行業務方面，雖然貸款組合有所整固，但本集團在本地市場的銀團貸款安排行業上仍保持領先地位。我們將繼續加強改善企業貸款組合和控制新增不良貸款。由於大量核銷和催理呆壞賬以致工商金融業的貸款下降5.3%。雖然本地企業貸款(包括貿易融資)和供香港以外地區使用的貸款比2003年底下跌了2.2%，但撇除特定分類貸款後的餘額仍增加了0.4%。

本集團的海外貸款繼續擴大、質量繼續改善，特別是內地分行的貸款組合。與此同時，我們已加強貿易融資能力及提高服務質量。在五月份，我們推出了“中銀企業網上銀行”——這是一個為企業客戶提供服務的主要渠道，有助進一步加強我們在整體企業銀行服務方面的競爭力。

內地分行及中國業務

2004年上半年，我們的內地分行繼續取得良好成績。客戶貸款總額上升46%，提取撥備前經營溢利增加28%。期內，我們努力加強內地分行的銀行業務，並推出兩個電子銷售渠道，分別為“內地智達網上銀行”及“內地智達電話銀行”。與此同時，我們的深圳分行及上海分行已獲批准向當地公司提供人民幣服務。我們現正對內地的業務模型進行改善，爭取增加中國相關業務對本集團的貢獻，以及作好準備，把握交叉銷售的機會。

業務渠道、科技及營運

為最大限度地提高使用效率和成本效益，本集團按計劃持續進行分行整合和裝修。我們在2001年開始的分行網絡優化項目已接近完成。2004年上半年，我們撤併了2家分行。截至2004年6月底，分行數目為302家，而2003年底則為304家。我們的下一階段重點是加強分行的營銷和服務水平。

我們繼續按計劃投資發展網上銀行渠道。本集團電子渠道的加強，推動了“智達網上銀行”客戶數目的大幅增長。

前景展望及業務策略

在2004年餘下的時間裏，我們的策略重點是繼續發展零售銀行的優勢，特別是在財富管理方面；我們也將拓展貿易融資和中小企業業務，維持中國業務的增長動力，以及鞏固我們在個人人民幣業務方面的領先地位。

零售銀行方面，我們將推出一個新的財富管理平台，以客戶為主導和以產品發展為重點。我們將透過提供一站式的理財計劃服務，進一步提昇服務質素，滿足客戶的多元化需要。我們積極發展高收益的個人信貸產品及市場營銷計劃，以帶動信用卡業務的增長。此外，我們將透過提供更具競爭力和更富彈性的樓宇按揭產品及計劃，鞏固我們在住宅按揭市場的領先位置。

企業銀行方面，我們將繼續致力於改善企業信貸組合的信貸質素。我們已引進一套新的業務發展架構，這一架構強調客戶關係管理，並將為高收益的貸款產品提供一個發展和銷售的平台。新的客戶關係管理概念亦有助開發我們現有廣泛客戶基礎內具發展潛質的客戶，並提昇我們在龐大的中小企業市場的競爭效能。我們樂觀地預計，新系統將會發揮雙重效用，包括拓展新業務，以及促進其他服務和產品的銷售。

總裁報告(續)

前景展望及業務策略(續)

中國業務是我們的另一策略重點。我們將致力拓展內地分行業務，維持上半年所建立的增長勢頭。透過擴大與中國銀行的合作，我們將進一步穩固在銀團貸款市場上的地位。而經重新調整的中國業務模型，預計可透過提昇交叉銷售帶動業務發展。

在個人人民幣銀行業務方面，我們相信，憑藉我們的能力及經驗，我們應能保持市場領先地位，預期這方面的業務會有穩定的增長。

企業發展

正如董事長所言，我們的管理架構已經並將繼續加強，使我們能為長遠增長和發展作好準備，以及面對新的挑戰和機遇。

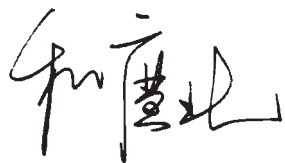
我們已在七月上旬推出人力資源改革計劃。正在推行的這一套計劃，將確保員工有更美好的事業前景，這是為客戶及股東提供更佳價值的要素。

危機管理

管理層對內地司法機關的調查十分關注。我們接獲中國銀行通知，有關事件牽涉我們上市之前的一些活動。雖然事件立即引起外間對集團的批評，但管理層和董事會已迅速並理性地作出回應和處理，確保我們的形象和聲譽不會受到長遠的負面影響。

事實上，在董事會的指導下，我們的公司治理、風險管理和內部監控制度均在合併和上市後得以大大改善，我們亦致力確保這一改革過程會不斷延續下去。隨著管理架構和制度逐漸加強，我們現在能夠更好地避免過去的違規事件再次發生，並向市場保證，無論在任何地方經營，我們均有決心和能力成為客戶的首選銀行。

在此，感謝董事會對我們的指導和同事們的辛勤奉獻，也感謝客戶和股東對我們的一貫支持。



副董事長兼總裁

和廣北

香港，2004年8月19日