

**我**们很高兴地看到，香港经济在2005年持续上升，这是自1997年以来首次连续两年录得增长。本地生产总值继2004年增长8.6%后，过去一年再增长7.3%，并且遍及各主要经济领域。在经济全面好转的有利背景下，本集团充分利用本行的核心优势，把握新的业务发展机遇，克服市场竞争加剧、地产市道整固和利率上升等主要挑战，继续推动业务增长。

过去一年，在管理层有所加强、营运架构有所改善的情况下，我们进一步加强业务发展战略，继续优化业务模型和促进新的企业文化，同时致力于完善公司治理和风险管理。在更为稳固的基础上，管理层得以更集中精力拓展业务，各项业务增长良好，业绩表现远优于2004年。与此同时，我们的资产质素显著改善，成本效益维持在上佳水平。在内部，我们通过进一步加强人力资源管理和提升科技能力，提高营运效率和经营效益。

我们在2005年继续为股东增创价值，实现了增加经营收入、提高盈利水平的目标。收入来源得以扩阔，净利息收益率有所提高。内地业务在收入和利润方面均创下佳绩。同时，我们在具优势的业务领域继续保持市场领先地位。

## 财务摘要

在到2005年12月31日为止的一年内，本集团股东应占溢利为港币134.94亿元，较2004年增长12.8%，这是我们自2002年上市以来连续第3年取得双位数字的增长，并且创下了新的利润纪录。每股盈利为港币1.2763元，较上年增长12.8%。平均总资产回报率微升至1.66%；平均股东资金回报率则为18.24%。更为重要的是，集团提取贷款减值准备前的经营溢利达港币121.66亿元，较上年增长17.52%；这与集团过去几年的业绩比较，是一个重大的改进。



值得欣慰的是，我们付出更大努力，实现了加速增长的目标。集团经营收入增长12.86%，达港币178.96亿元。经济复苏推动信贷和银行服务需求增长，致使净利息收入和非利息收入均有所上升。

过去一年，乘经济复苏的有利时机，我们的净利息收入增长15%而达港币128.74亿元，属业内最佳表现的银行之一。平均生息资产增长和净利息收益率扩阔，是主要的驱动因素。平均生息资产达港币7,522.57亿元，增长4.3%。净利息收益率由上年的1.55%扩阔至1.71%，上升16基点。

与此同时，非利息收入增长7.7%而为港币50.22亿元。净服务费及佣金收入受2005年1月生效的新会计准则影响，减少了5.2%；若剔除这一因素，有关收入只轻微减少0.7%。事实上，由于股票买卖、缴款服务、贷款及押汇佣金等项收入增加，净服务费及佣金收入在2005年下半年取得了3.9%或港币5,900万元的增长。

净交易收入则受新会计准则的影响而大幅增长49.1%，达港币16.74亿元。主要是来自外汇及外汇相关产品的利润增长37.6%，为港币14.64亿元。

在内部经营方面，尽管我们需继续进行科技投资，并在这年内推行人力资源改革计划，但我们仍励行审慎的成本控制，并把成本对收入比率维持在低水平。年内，我们修订了资讯科技计划，以更好地配合集团新的发展策略。这个计划引进了一系列优化资讯科技资源管理的新措施。在人力资源方面，我们继续改善薪酬机制，确保把薪酬水平提升至市场标准。由于上述多项调整，致使集团2005年经营支出增加了4.1%。然而，受惠于经营收入大幅增长，我们的成本对收入比率从2004年的34.7%下降至2005年32%的行业低位。

集团去年的一项突出表现是，提取贷款减值准备后的经营溢利大幅增长23.63%，达港币148.11亿元。贷款减值

准备出现若干拨回，是因大额收回已撤销账项和组合评估之减值准备拨回所致。已撤销账项的拨回达港币16.39亿元，比2004年增20.9%。

为了确保集团的长远健康发展，我们不遗余力地致力提高资产质量。年内，集团的资产质素大幅改善。贷款减值比率由2004年底的2.95%降至2005年底的1.28%。随著经济环境改善和物业市道稳定，加上有效的呆坏账催理和收回账项，使减值贷款大幅减少港币49.83亿元，减幅达53.9%。值得指出的是，集团的减值贷款比率已由2001年11.48%的高位下降至目前的1.28%。我们已成功地提前实现了上市时所作出的承诺，把这一比率降低至与市场相若的水平。

至2005年底，本集团银行的综合资本充足比率为15.37%，较上年底下降0.77个百分点，主要是由于风险加权资产总额增加了9.1%。平均流动资金比率由2004年的36.03%上升至42.02%。





中银香港率先在港澳地区推出中银VISA奥运版信用卡。中银香港副董事长兼总裁和广北(左四)联同VISA国际组织大中华区：台湾、香港/澳门及菲律宾高级行政总裁兼总经理柯如龙(右三)，中国香港体育协会暨奥林匹克委员会会长、第29届奥林匹克运动会组织委员会马术委员会(香港)副主席霍震霆(左三)，澳门奥林匹克委员会主席蓝铨纛(左二)，中国银行澳门分行总经理张鸿义(右二)，中国银行奥运办公室主任徐辰(左一)和中银信用卡(国际)有限公司总经理苏诚信(右一)主持发卡仪式。

## 业务回顾

过去一年内，我们贯彻集团的长期发展策略，落实各项业务拓展措施，在各个主要业务领域都取得了良好的进展。

去年本集团整体业绩稳健，贷款增长是其中一个主要因素。年内，我们继续大力开展在香港和中国内地的各项贷款业务，总客户贷款增长6.6%。营商气氛好转下，本集团在香港本地使用的贷款增长3.4%，其中，工商及金融贷款增长

4.1%，个人贷款—主要是住宅按揭贷款—增长2.6%。内地业务增长迅速，使我们在香港以外地区使用的贷款大幅增长逾30%。出口贸易蓬勃，推动贸易融资增长21.1%。

我们的零售银行业务强劲增长，各主要领域均呈理想表现。经营收入增长24.7%，推动提取贷款减值准备前的经营溢利较上年增长34.7%而达港币55.59亿元；拨备后溢利为港币65.15亿元，增幅达56.8%。

财富管理业务是我们的业务发展重点之一。尽管利率上升、竞争加剧，本集团财富管理业务的客户数目仍增长64%，管理的资产亦增加50%。这是由于我们在财富管理业务中致力于产品创新和销售，以及加强以客户为中心的业务策略。通过成功推出创新的产品，我们的代理保险业务大幅增长。

在住宅楼宇按揭业务方面，我们采取了有效的营销策略，并且推出更灵活多样



的按揭产品，从而取得3.7%的增长，继续保持市场领先地位。为了改善利润率，我们在年内—特别是下半年—调整了按揭贷款的订价政策。

信用卡业务无论在贷款额、发卡总数、卡户消费和商户收单等方面持续取得令人满意的生长，增幅分别为9.7%、6.9%、17.4%和17.3%。年内，我们更将信用卡新卡发行及商户收单业务分别扩展至新加坡和泰国。个人人民币业务方面，我们在存款和信用卡消费额方面分别录得74%和265%的强劲增长。从2005年12月起，我们开始为企业客户提供「人民币商汇通」服务，以度身订造的服务，满足企业客户的业务需求。

我们的企业银行业务在2005年稳步增长，提取贷款减值准备前的经营溢利为港币37.81亿元，增长4.1%；拨备后溢利为港币54.70亿元，增长4.5%。

我们凭藉在安排银团贷款业务上的专长和经验，在香港和澳门市场上继续处于领先地位，更在安排行中名列前茅。

在出口蓬勃增长的有利客观环境下，加上我们对自身押汇业务系统进行了提升，本集团的贸易融资和押汇业务量去

年大幅增长。年内另一项重大的业务发展是，我们的财资管理系统与中国银行海外分行的系统建立了连接，让大型企业客户可取得他们在世界各地的实时资料，大大提高了这些企业集中管理现金的便利。

我们去年通过引进新的中小企业业务模型，加快了贷款审批程序，强化了信贷风险管理，使我们可以更好地为中小企业客户提供服务；与此同时，又推出了一系列满足中小企客户需要的产品，使我们的中小企贷款增长了9.1%。我们预期，这些新举措将为业务发展带来更多积极影响。

集团的财资业务经营收入达港币35.77亿元，增长33.2%；提取贷款减值准备前的经营溢利为港币32.69亿元，增长36.8%；除税前溢利为港币31.73亿元，增长32.7%。

我们的财资业务克服了利率上升、孳息曲线趋平带来的挑战，在各主要领域均能达标。一方面，我们藉分散投资组合，提高了剩馀资金的回报率；另一方面，我们针对客户需要，推出了多元化的财资产品，提高了市场渗透率，丰富了客户的投资选择。我们通过充分利用集团在零售业务和企业业务方面的销售渠道，使财资客户数目在年内增长了46%。

中国内地业务在2005年强劲增长，总客户贷款大幅上升61.4%，提取贷款减值准备前的经营溢利更出现了逾倍的增长。为了加快发展，我们加强了在内地的销售力量和服务能力，并且继续与中国银行加强业务合作，这不仅对整个中银集团有利，更令我们双方的客户受惠。我们在2005年12月与中国银行联合推出「中银理财」亚太区跨境服务，让中国银行和中银香港的「中银理财」客户无论身处香港、内地或亚太区多个主要城市，均可享用优先和尊贵的银行服务。这一例子，充分显现了两行合作联动、互惠互利的优势。

## 员工关系

员工是我们最宝贵的资产。我们能够在各项业务上取得增长，持续为股东和客户增创价值，全赖同事们的辛勤投入、锐意创新、自我激励和力臻卓越的精神。





林炎南副总裁(右)与企业银行及金融机构部林广明总经理(左)主持「扩大人民币服务启动仪式」。

作为一个具活力和前瞻性的金融集团，本集团以持续加强企业文化和人力资源管理体制作为自己的长期目标和责任所在。

在董事会确认了本集团的愿景、使命和核心价值观，使之成为我们的企业文化后，我们在2005年启动了面向全行员工的企业文化沟通和宣传计划。这一计划的成果，已在本集团的良好业绩中得到反映。

在人力资源管理方面，我们很高兴地看到，自2004年推出全行性人力资源改革计划以来，透过有效执行多项改革措施，集团的薪酬水平及定岗机制已更贴近市场标准。

本集团承诺为员工提供回报合理的事业前程和不断改善的工作环境。为此，在配合集团业务策略和发展需要的前提下，我们不断检讨和调整薪酬制度，确保有关制度公平、具竞争力、以绩效为基础和符合市场趋势。我们也在员工发展方面作了更多的投入，以提高员工的工作满足感，提供更有吸引力的事业前景。2005年4月，我们在得到董事会同意后，提高了员工的整体薪酬水平，并对表现突出的同事给予特别肯定。在2005年底，我们因应市场情况对部分员工薪酬作了额外调整。

### 前景展望及策略执行

银行业在今年以至往后的发展前景，

受到一系列主要因素的互为影响。在宏观层面，我们相信全球经济将持续增长，但在经过近年的快速增长后，增幅将有所放缓。利率上升可能减弱信贷需求，贸易融资亦会受到外贸增长放慢的影响，但在预期内地经济持续稳定增长的前提下，本地银行的增长动力应能维持。就业改善和家庭收入增加，应可支持私人消费保持上升势头。物业市场经过一轮供应短缺和需求积聚后，预期市况将有所好转。但另一方面，银行界必须注意在2006年年底前实施的巴塞尔新资本协议，这将令银行的资本充足比率更易受到宏观经济环境变化的影响。



作为一家向前看的企业，我们经常检讨、不断完善业务策略和业务模型，确保维持近期和长期的增长动力。董事会的战略研究小组在2005年制定了集团2006-2011年的发展策略，并将在2006年全面铺开。我们将透过在香港的雄厚基础，致力成为最佳质素的金融服务集团；并且在这一基础上，巩固我们在中国内地的地位，同时寻找机会在亚洲其他市场建立战略据点。我们将向著这一目标迈进。

我们的策略重点共有五方面，包括：  
 (1) 强化在香港的领先地位；(2) 加强产品制造及分销能力；(3) 建立更稳固的内地业务；(4) 寻找区域性扩展机会；以及  
 (5) 提升企业价值和核心优势。

我们将依靠自然增长来拓展现有业务；同时著重加强产品制造及分销能力，以促进集团在香港的增长。为此，我们考虑在本地、内地以至本地区，通过罗致人才或收购业务，藉以开拓新的专业领域，补充我们现有的业务。我们的目标是扩大服务领域，例如人寿保险、资产管理、证券业务等；并将加强财资产品的制造能力，扩大我们的企业金融产品系列。

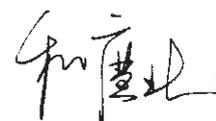
我们将继续在集团内部全面推行企业文化和价值观，使之配合我们的新发展策略和业务计划。我们亦将进一步改善核心能力，这对我们晋身成为最佳质素的金融服务集团，至为重要。

要成功推行我们的战略计划，人员发展至

为重要。我们将大量增加在员工招聘和培训方面的资源投入，并将制订发展计划，用以协助员工的事业规划和扩大晋升机会。作为一个服务行业的企业，我们将更著重提高销售和服务技能，广泛使用自动化以改善工作环境。我们的目标是提高员工的工作满足感，这将有助我们达致成为最佳质素的金融服务集团的最高目标。

### 总结

我很高兴地看到，我们在过去两年逐步推行的企业改革、管理层重组和业务发展计划，已为我们建立了稳健的业务基础；我们可以在这一基础上推行未来的发展战略计划。目前，我们正处于十分有利的地位，发展成为区内领先的金融服务集团。我深信，在董事会的指引下，在同事们的支持下，我们定能成功推行集团2006-2011年的发展策略，实现业务的全面增长，为股东和客户创造更高价值。



副董事长兼总裁

和广北

香港，2006年3月23日

