

**我**們很高興地看到，香港經濟在2005年持續上升，這是自1997年以來首次連續兩年錄得增長。本地生產總值繼2004年增長8.6%後，過去一年再增長7.3%，並且遍及各主要經濟領域。在經濟全面好轉的有利背景下，本集團充分利用本行的核心優勢，把握新的業務發展機遇，克服市場競爭加劇、地產市道整固和利率上升等主要挑戰，繼續推動業務增長。

過去一年，在管理層有所加強、營運架構有所改善的情況下，我們進一步加強業務發展戰略，繼續優化業務模型和促進新的企業文化，同時致力於完善公司治理和風險管理。在更為穩固的基礎上，管理層得以更集中精力拓展業務，各項業務增長良好，業績表現遠優於2004年。與此同時，我們的資產質素顯著改善，成本效益維持在上佳水平。在內部，我們通過進一步加強人力資源管理和提昇科技能力，提高營運效率和經營效益。

我們在2005年繼續為股東增創價值，實現了增加經營收入、提高盈利水平的目標。收入來源得以擴闊，淨利息收益率有所提高。內地業務在收入和利潤方面均創下佳績。同時，我們在具優勢的業務領域繼續保持市場領先地位。

## 財務摘要

在到2005年12月31日為止的一年內，本集團股東應佔溢利為港幣134.94億元，較2004年增長12.8%，這是我們自2002年上市以來連續第3年取得雙位數字的增長，並且創下了新的利潤紀錄。每股盈利為港幣1.2763元，較上年增長12.8%。平均總資產回報率微升至1.66%；平均股東資金回報率則為18.24%。更為重要的是，集團提取貸款減值準備前的經營溢利達港幣121.66億元，較上年增長17.52%；這與集團過去幾年的業績比較，是一個重大的改進。



值得欣慰的是，我們付出更大努力，實現了加速增長的目標。集團經營收入增長12.86%，達港幣178.96億元。經濟復蘇推動信貸和銀行服務需求增長，致使淨利息收入和非利息收入均有所上升。

過去一年，乘經濟復蘇的有利時機，我們的淨利息收入增長15%而達港幣128.74億元，屬業內最佳表現的銀行之一。平均生息資產增長和淨利息收益率擴闊，是主要的驅動因素。平均生息資產達港幣7,522.57億元，增長4.3%。淨利息收益率由上年的1.55%擴闊至1.71%，上升16基點。

與此同時，非利息收入增長7.7%而為港幣50.22億元。淨服務費及佣金收入受2005年1月生效的新會計準則影響，減少了5.2%；若剔除這一因素，有關收入只輕微減少0.7%。事實上，由於股票買賣、繳款服務、貸款及押匯佣金等項收入增加，淨服務費及佣金收入在2005年下半年取得了3.9%或港幣5,900萬元的增長。

淨交易收入則受新會計準則的影響而大幅增長49.1%，達港幣16.74億元。主要是來自外匯及外匯相關產品的利潤增長37.6%，為港幣14.64億元。

在內部經營方面，儘管我們需繼續進行科技投資，並在這年內推行人力資源改革計劃，但我們仍勵行審慎的成本控制，並把成本對收入比率維持在低水平。年內，我們修訂了資訊科技計劃，以更好地配合集團新的發展策略。這個計劃引進了一系列優化資訊科技資源管理的新措施。在人力資源方面，我們繼續改善薪酬機制，確保把薪酬水平提昇至市場標準。由於上述多項調整，致使集團2005年經營支出增加了4.1%。然而，受惠於經營收入大幅增長，我們的成本對收入比率從2004年的34.7%下降至2005年32%的行業低位。

集團去年的一項突出表現是，提取貸款減值準備後的經營溢利大幅增長23.63%，達港幣148.11億元。貸款減值

準備出現若干撥回，是因大額收回已撇銷賬項和組合評估之減值準備撥回所致。已撇銷賬項的撥回達港幣16.39億元，比2004年增20.9%。

為了確保集團的長遠健康發展，我們不遺餘力地致力提高資產質量。年內，集團的資產質素大幅改善。貸款減值比率由2004年底的2.95%降至2005年底的1.28%。隨著經濟環境改善和物業市道穩定，加上有效的呆壞賬催理和收回賬項，使減值貸款大幅減少港幣49.83億元，減幅達53.9%。值得指出的是，集團的減值貸款比率已由2001年11.48%的高位下降至目前的1.28%。我們已成功地提前實現了上市時所作出的承諾，把這一比率降低至與市場相若的水平。

至2005年底，本集團銀行的綜合資本充足比率為15.37%，較上年底下降0.77個百分點，主要是由於風險加權資產總額增加了9.1%。平均流動資金比率由2004年的36.03%上升至42.02%。





中銀香港率先在港澳地區推出中銀VISA奧運版信用卡。中銀香港副董事長兼總裁和廣北(左四)聯同VISA國際組織大中華區：台灣、香港/澳門及菲律賓高級行政總裁兼總經理柯如龍(右三)，中國香港體育協會暨奧林匹克委員會會長、第29屆奧林匹克運動會組織委員會馬術委員會(香港)副主席霍震霆(左三)，澳門奧林匹克委員會主席藍錫纓(左二)，中國銀行澳門分行總經理張鴻義(右二)，中國銀行奧運辦公室主任徐辰(左一)和中銀信用卡(國際)有限公司總經理蘇誠信(右一)主持發卡儀式。

## 業務回顧

過去一年內，我們貫徹集團的長期發展策略，落實各項業務拓展措施，在各個主要業務領域都取得了良好的進展。

去年本集團整體業績穩健，貸款增長是其中一個主要因素。年內，我們繼續大力開展在香港和中國內地的各項貸款業務，總客戶貸款增長6.6%。營商氣氛好轉下，本集團在香港本地使用的貸款增長3.4%，其中，工商及金融貸款增長

4.1%，個人貸款—主要是住宅按揭貸款—增長2.6%。內地業務增長迅速，使我們在香港以外地區使用的貸款大幅增長逾30%。出口貿易蓬勃，推動貿易融資增長21.1%。

我們的零售銀行業務強勁增長，各主要領域均呈理想表現。經營收入增長24.7%，推動提取貸款減值準備前的經營溢利較上年增長34.7%而達港幣55.59億元；撥備後溢利為港幣65.15億元，增幅達56.8%。

財富管理業務是我們的業務發展重點之一。儘管利率上升、競爭加劇，本集團財富管理業務的客戶數目仍增長64%，管理的資產亦增加50%。這是由於我們在財富管理業務中致力於產品創新和銷售，以及加強以客戶為中心的業務策略。通過成功推出創新的產品，我們的代理保險業務大幅增長。

在住宅樓宇按揭業務方面，我們採取了有效的營銷策略，並且推出更靈活多樣



的按揭產品，從而取得3.7%的增長，繼續保持市場領先地位。為了改善利潤率，我們在年內－特別是下半年－調整了按揭貸款的訂價政策。

信用卡業務無論在貸款額、發卡總數、卡戶消費和商戶收單等方面持續取得令人滿意的增長，增幅分別為9.7%、6.9%、17.4%和17.3%。年內，我們更將信用卡新卡發行及商戶收單業務分別擴展至新加坡和泰國。個人人民幣業務方面，我們在存款和信用卡消費額方面分別錄得74%和265%的強勁增長。從2005年12月起，我們開始為企業客戶提供「人民幣商匯通」服務，以度身訂造的服務，滿足企業客戶的業務需求。

我們的企業銀行業務在2005年穩步增長，提取貸款減值準備前的經營溢利為港幣37.81億元，增長4.1%；撥備後溢利為港幣54.70億元，增長4.5%。

我們憑藉在安排銀團貸款業務上的專長和經驗，在香港和澳門市場上繼續處於領先地位，更在安排行中名列前茅。

在出口蓬勃增長的有利客觀環境下，加上我們對自身押匯業務系統進行了提昇，本集團的貿易融資和押匯業務量去

年大幅增長。年內另一項重大的業務發展是，我們的財資管理系統與中國銀行海外分行的系統建立了連接，讓大型企業客戶可取得他們在世界各地的實時資料，大大提高了這些企業集中管理現金的便利。

我們去年通過引進新的中小企業業務模型，加快了貸款審批程序，強化了信貸風險管理，使我們可以更好地為中小企業客戶提供服務；與此同時，又推出了一系列滿足中小企客戶需要的產品，使我們的中小企貸款增長了9.1%。我們預期，這些新舉措將為業務發展帶來更多積極影響。

集團的財資業務經營收入達港幣35.77億元，增長33.2%；提取貸款減值準備前的經營溢利為港幣32.69億元，增長36.8%；除稅前溢利為港幣31.73億元，增長32.7%。

我們的財資業務克服了利率上升、孳息曲線趨平帶來的挑戰，在各主要領域均能達標。一方面，我們藉分散投資組合，提高了剩餘資金的回報率；另一方面，我們針對客戶需要，推出了多元化的財資產品，提高了市場滲透率，豐富了客戶的投資選擇。我們通過充分利用集團在零售業務和企業業務方面的銷售渠道，使財資客戶數目在年內增長了46%。

中國內地業務在2005年強勁增長，總客戶貸款大幅上升61.4%，提取貸款減值準備前的經營溢利更出現了逾倍的增長。為了加快發展，我們加強了在內地的銷售力量和服務能力，並且繼續與中國銀行加強業務合作，這不僅對整個中銀集團有利，更令我們雙方的客戶受惠。我們在2005年12月與中國銀行聯合推出「中銀理財」亞太區跨境服務，讓中國銀行和中銀香港的「中銀理財」客戶無論身處香港、內地或亞太區多個主要城市，均可享用優先和尊貴的銀行服務。這一例子，充分顯現了兩行合作聯動、互惠互利的優勢。

## 員工關係

員工是我們最寶貴的資產。我們能夠在各項業務上取得增長，持續為股東和客戶增創價值，全賴同事們的辛勤投入、銳意創新、自我激勵和力臻卓越的精神。





林炎南副總裁(右)與企業銀行及金融機構部林廣明總經理(左)主持「擴大人民幣服務啟動儀式」。

作為一個具活力和前瞻性的金融集團，本集團以持續加強企業文化和人力資源管理體制作為自己的長期目標和責任所在。

在董事會確認了本集團的願景、使命和核心價值觀，使之成為我們的企業文化後，我們在2005年啟動了面向全行員工的企業文化溝通和宣傳計劃。這一計劃的成果，已在本集團的良好業績中得到反映。

在人力資源管理方面，我們很高興地看到，自2004年推出全行性人力資源改革計劃以來，透過有效執行多項改革措施，集團的薪酬水平及定崗機制已更貼近市場標準。

本集團承諾為員工提供回報合理的事業前程和不斷改善的工作環境。為此，在配合集團業務策略和發展需要的前提下，我們不斷檢討和調整薪酬制度，確保有關制度公平、具競爭力、以績效為基礎和符合市場趨勢。我們也在員工發展方面作了更多的投入，以提高員工的工作滿足感，提供更有吸引力的事業前景。2005年4月，我們在得到董事會同意後，提高了員工的整體薪酬水平，並對表現突出的同事給予特別肯定。在2005年底，我們因應市場情況對部分員工薪酬作了額外調整。

### 前景展望及策略執行

銀行業在今年以至往後的發展前景，

受到一系列主要因素的互為影響。在宏觀層面，我們相信全球經濟將持續增長，但在經過近年的快速增長後，增幅將有所放緩。利率上升可能減弱信貸需求，貿易融資亦會受到外貿增長放慢的影響，但在預期內地經濟持續穩定增長的前提下，本地銀行的增長動力應能維持。就業改善和家庭收入增加，應可支持私人消費保持上升勢頭。物業市場經過一輪供應短缺和需求積聚後，預期市況將有所好轉。但另一方面，銀行界必須注意在2006年年底前實施的巴塞爾新資本協議，這將令銀行的資本充足比率更易受到宏觀經濟環境變化的影響。

作為一家向前看的企業，我們經常檢討、不斷完善業務策略和業務模型，確保維持近期和長期的增長動力。董事會的戰略研究小組在2005年制定了集團2006-2011年的發展策略，並將在2006年全面鋪開。我們將透過在香港的雄厚基礎，致力成為最佳質素的金融服務集團；並且在這一基礎上，鞏固我們在中國內地的地位，同時尋找機會在亞洲其他市場建立戰略據點。我們將向著這一目標邁進。

我們的策略重點共有五方面，包括：

- (1) 強化在香港的領先地位；
- (2) 加強產品製造及分銷能力；
- (3) 建立更穩固的內地業務；
- (4) 尋找區域性擴展機會；以及
- (5) 提昇企業價值和核心優勢。

我們將依靠自然增長來拓展現有業務；同時著重加強產品製造及分銷能力，以促進集團在香港的增長。為此，我們考慮在本地、內地以至本地區，通過羅致人才或收購業務，藉以開拓新的專業領域，補充我們現有的業務。我們的目標是擴大服務領域，例如人壽保險、資產管理、證券業務等；並將加強財資產品的製造能力，擴大我們的企業金融產品系列。

我們將繼續在集團內部全面推行企業文化和價值觀，使之配合我們的新發展策略和業務計劃。我們亦將進一步改善核心能力，這對我們晉身成為最佳質素的金融服務集團，至為重要。

要成功推行我們的戰略計劃，人員發展至

為重要。我們將大量增加在員工招聘和培訓方面的資源投入，並將制訂發展計劃，用以協助員工的事業規劃和擴大晉升機會。作為一個服務行業的企業，我們將更著重提高銷售和服務技能，廣泛使用自動化以改善工作環境。我們的目標是提高員工的工作滿足感，這將有助我們達致成為最佳質素的金融服務集團的最高目標。

## 總結

我很高興地看到，我們在過去兩年逐步推行的企業改革、管理層重組和業務發展計劃，已為我們建立了穩健的業務基礎；我們可以在這一基礎上推行未來的發展戰略計劃。目前，我們正處於十分有利的地位，發展成為區內領先的金融服務集團。我深信，在董事會的指引下，在同事們的支持下，我們定能成功推行集團2006-2011年的發展策略，實現業務的全面增長，為股東和客戶創造更高價值。

副董事長兼總裁

和廣北

香港，2006年3月23日

