

## 总裁报告

2005年上半年，香港经济持续增长，为广泛行业创造了有利的经营环境。在这一背景下，本集团通过有效执行业务战略，提高净利息收入，改善收入结构和成本效益，同时加快拓展产品和市场的步伐，使经营利润得以改善，股东应占溢利大幅增长。

值得强调的是，本报告中所列举的业务增长和良好发展，正是本集团近年致力优化发展战略、业务模型、公司治理和企业文化的成果。尤其是，我们通过公开和具竞争性的国际招聘，大大加强了集团的管理队伍；我们所付出的努力，正在渐见成效；这从我们的业务增长势头和为股东增创价值中，已经得到反映。集团上下同心协力，稳步踏上了增长之途，朝著正确的方向迈进。

本集团2005年上半年业绩是按照2005年1月1日生效的香港财务报告新准则编制，新准则对本集团业绩的影响将在本中期业绩报告的「管理层讨论及分析」章节内加以说明及分析。

### 主要业绩摘要

在至2005年6月30日止的六个月内，本集团股东应占溢利达港币65.22亿元，较上年同期增长16.9%。增长主要来自经营溢利增加、贷款减值准备大额拨回和物业重估增值港币9.18亿元。每股盈利为港币0.6169元，较上年同期的港币0.5279元上升了16.9%。

我们很高兴看到，提取减值前的经营溢利增加了3.6%而达港币55.49亿元，扭转了自2001年以来的下降趋势。净利息收入增加6.4%而为港币58.61亿元，这是由于利率上升、贷款增长及积极管理资金成本所致。服务费及佣金净收入下降，令非利息收入减少了6%。

贷款—包括企业、私人及海外贷款均录得强劲增长。客户贷款总额在上半年增长7.8%或港币244.28亿元，增幅超逾行业平均水平。贷存比率较去年底上升3.77个百分点而为53.38%。

由于市场环境好转，风险管理得宜，本集团资产质素持续改善。至2005年6月30日止，特定分类减值贷款较2004年底大幅减少港币28.76亿元或31%。特定分类减值贷款比率从一年前的4.12%下降至1.89%。

经营支出只轻微上升0.3%，致使成本对收入比率从一年前的33.24%略降至32.53%。

平均总资产回报率上升0.13个百分点至1.61%，平均股东资金回报率上升0.2个百分点而为18.39%。

2005年4月19日，标准普尔把中银香港的长期信贷评级展望由BBB+调高至「稳定」。

## 业务回顾

本集团2005年上半年的业务重点是加快增长、提高收益和改善资产质素。这些目标已然达到。

### 零售银行

零售银行业务面对顺逆并存的经营环境。一方面，市场环境改善和市民收入增加，使住宅按揭业务和信用卡业务有所增长；另一方面，存款利率上升，不可避免地给财富管理业务带来新挑战。

随著住宅物业市道上扬，本集团采取了有效的营销策略，按揭业务继续有突出的表现。2005年上半年，按揭贷款余额增加了8.2%，优于市场平均；更重要的是，我们调整了新做楼宇按揭贷款的利率，减少了现金回赠，这将有助改善该类贷款的收益率。

存款利率上升，吸引客户将私人投资部分转为定期存款，令来自财富管理产品的服务费及佣金收入减少。然而，我们在1月份推出的「中银理财尊贵荟」和较早前推出的「中银理财晋富集」，改善了本集团财富管理业务的客户基础和资产基础。2005年上半年，财富管理客户数目及资产金额分别增长30%及23%。各项代理业务—包括股票、保险、基金和私人财富管理，也在不断发展。这些业务的发展，既可改善我们的收入结构，也将促进本集团服务模式的转变。

在经济回升、消费意欲增加的有利环境下，信用卡卡户消费额及商户收单业务量较上年同期分别增长20.4%及21.5%。

### 企业银行

在企业银行方面，由于管理层的加强，加上去年引进了以客户为中心的新业务模型和客户关系平台，使业务恢复了增长。通过充分把握经济复苏的良机，我们的企业银行贷款及其他账项在2005年上半年增长8.9%；与此同时，通过有效的呆坏账催理、核销和风险管理，贷款质素进一步改善。

我们的企业及机构银行业务继续处于领先地位，在银团贷款安排行业务上亦位居前列。我们在两大业务重点领域即中小企业贷款和贸易融资方面，透过加强服务和为客户度身订造服务，取得了理想的成绩。2005年上半年，本集团中小企业贷款增长9.1%，贸易融资增长更达20.9%。

现金管理业务发展良好，主要客户数目和业务量均录得增长。

### 中国内地业务及人民币业务

自本年初实施经优化的中国业务模型后，我们的内地分行与香港总部的企业银行部和零售银行部建立了更紧密的合作关系，更好地发挥协同效应，加快了业务增长。贷款上升40.0%，提

## 总裁报告

取减值准备前经营溢利增长94.5%。此外，我们成功地扩大了内地分行的服务范围，并在上半年内推出了多项新产品。

我们在本地的个人人民币银行服务继续领先。个人人民币存款在上半年大幅增长63.8%。同期内，人民币银行卡发卡量增长了23.3%。此外，自2004年初推出「银联卡」到港消费服务以来，我们的收单业务一直远远领先于其他同业。

### 财资业务

因应美国联邦储备局渐进调高利率，本集团的财资部门通过有效地重新调整和分散投资组合，以减少风险、增加收益。

本集团代客服务的财资业务量受到年初本地股市及外汇市场淡静的影响，然而，我们仍能成功地发展结构性零售存款，并以此作为未来发展其他结构性财资产品的平台。

### 销售渠道及资讯科技

我们配合业务发展战略，继续推行分行网点的优化和提升计划。至2005年6月底，本集团在香港的分行数目从上年底的283家增至285家。

本集团自2002年起实施资讯科技蓝图，藉以加强银行核心业务系统、客户关系管理、监控系统管理和资讯科技基础建设。为配合资讯科技

的最新发展，确保本集团的资讯科技基础建设能支援各业务单位提高能力和效率，俾能因应业务增长和开拓新产品的需要，我们的资讯总监及资讯科技部在过去几个月里致力更新和修订资讯科技蓝图；并对资讯科技部门进行了重组，使之可以更主动、更有效地承担其多元化的重要任务。这一改革过程涉及的项目跨越未来三年或以上。我们深信，为此而投入的资源将有助加强本集团的服务质素，提高长远的竞争力。

### 前景及策略

我们对2005年下半年的市场和业务前景基本乐观，同时也为可能面临的挑战作好准备。我们有决心维持增长、提高盈利。在加强管理架构、公司治理、风险管理和企业文化的前提下，本集团重新制订了业务模型和发展战略，通过实践已证明行之有效。在今年余下的时间里，无论外在环境发生甚么变化，我们都将根据这些模型和战略，继续致力拓展业务，提高盈利。

影响下半年业务增长的一项主要因素是，预期本港利率将跟随美国继续调升。这对银行业务的影响，有正面，也有负面。正面影响是，按揭利率将维持在较合理水平，可助增加利息收入。其次，这将为制订存款分层利率提供较大的弹性，虽然由此而来的好处可能会因存款转

向较高收益的档次而有所抵销。另一方面，贷款和财富管理业务的增长将面对更大挑战。利率、孳息曲线和汇率方面的不明朗因素增加，也可能令财资业务较为波动。

我们相信，在可见的将来，集团经营收入的增长，主要来自利差改善、贷款需求扩大和高收益产品及服务所带来的收入增长。为此，我们将要更充分地利用本集团的广泛分行网络和客户关系平台。尽管存款利率上升给财富管理业务带来新挑战，我们仍将坚持优化客户结构、改善资产基础、争取长远收益的政策。

企业和私人贷款在上半年录得较高增长，为净利息收入的改善打下了基础，并将成为下半年进一步提高利润的一个主要来源。为了达到这一目标，我们将更著重改善贷款组合和提高贷款收益率。与此同时，我们当然清楚地知道，在利率上升的背景下，审慎管理存款利率是争取提高利润的另一项重要因素。

为了挖掘内地市场的巨大潜力，我们将进一步利用有效的业务模型，发展本集团的中国业

务，为客户提供优质的跨境金融服务。此外，我们相信，当人民币银行业务在短期内进一步开放时，本集团在人民币业务方面的专长和经验，将为我们带来独特的优势。

由于预期通胀重临可能使经营支出上升，我们在下半年将更强调维持最佳的成本效益。

### 致谢

最后，我衷心感谢董事会对我们的指导，衷心感谢同事们的辛勤奉献和支持。我深信可以继续依靠他们，一起实现本集团「成为客户最佳选择」的愿景，并为股东创造最大价值。



副董事长兼总裁

和广北

香港，2005年8月18日