

總裁報告

2005年上半年，香港經濟持續增長，為廣泛行業創造了有利的經營環境。在這一背景下，本集團通過有效執行業務戰略，提高淨利息收入，改善收入結構和成本效益，同時加快拓展產品和市場的步伐，使經營利潤得以改善，股東應佔溢利大幅增長。

值得強調的是，本報告中所列舉的業務增長和良好發展，正是本集團近年致力優化發展戰略、業務模型、公司治理和企業文化的成果。尤其是，我們通過公開和具競爭性的國際招聘，大大加強了集團的管理隊伍；我們所付出的努力，正在漸見成效；這從我們的業務增長勢頭和為股東增創價值中，已經得到反映。集團上下同心協力，穩步踏上了增長之途，朝著正確的方向邁進。

本集團2005年上半年業績是按照2005年1月1日生效的香港財務報告新準則編製，新準則對本集團業績的影響將在本中期業績報告的「管理層討論及分析」章節內加以說明及分析。

主要業績摘要

在至2005年6月30日止的六個月內，本集團股東應佔溢利達港幣65.22億元，較上年同期增長16.9%。增長主要來自經營溢利增加、貸款減值準備大額撥回和物業重估增值港幣9.18億元。每股盈利為港幣0.6169元，較上年同期的港幣0.5279元上升了16.9%。

我們很高興看到，提取減值前的經營溢利增加了3.6%而達港幣55.49億元，扭轉了自2001年以來的下降趨勢。淨利息收入增加6.4%而為港幣58.61億元，這是由於利率上升、貸款增長及積極管理資金成本所致。服務費及佣金淨收入下降，令非利息收入減少了6%。

貸款—包括企業、私人及海外貸款均錄得強勁增長。客戶貸款總額在上半年增長7.8%或港幣244.28億元，增幅超逾行業平均水平。貸存比率較去年底上升3.77個百分點而為53.38%。

由於市場環境好轉，風險管理得宜，本集團資產質素持續改善。至2005年6月30日止，特定分類減值貸款較2004年底大幅減少港幣28.76億元或31%。特定分類減值貸款比率從一年前的4.12%下降至1.89%。

經營支出只輕微上升0.3%，致使成本對收入比率從一年前的33.24%略降至32.53%。

平均總資產回報率上升0.13個百分點至1.61%，平均股東資金回報率上升0.2個百分點而為18.39%。

2005年4月19日，標準普爾把中銀香港的長期信貸評級展望由BBB+調高至「穩定」。

業務回顧

本集團2005年上半年的業務重點是加快增長、提高收益和改善資產質素。這些目標已然達到。

零售銀行

零售銀行業務面對順逆並存的經營環境。一方面，市場環境改善和市民收入增加，使住宅按揭業務和信用卡業務有所增長；另一方面，存款利率上升，不可避免地為財富管理業務帶來新挑戰。

隨著住宅物業市道上揚，本集團採取了有效的營銷策略，按揭業務繼續有突出的表現。2005年上半年，按揭貸款餘額增加了8.2%，優於市場平均；更重要的是，我們調整了新做樓宇按揭貸款的利率，減少了現金回贈，這將有助改善該類貸款的收益率。

存款利率上升，吸引客戶將私人投資部分轉為定期存款，令來自財富管理產品的服務費及佣金收入減少。然而，我們在1月份推出的「中銀理財尊貴薈」和較早前推出的「中銀理財晉富集」，改善了本集團財富管理業務的客戶基礎和資產基礎。2005年上半年，財富管理客戶數目及資產金額分別增長30%及23%。各項代理業務—包括股票、保險、基金和私人財富管理，也在不斷發展。這些業務的發展，既可改善我們的收入結構，也將促進本集團服務模式的轉變。

在經濟回升、消費意慾增加的有利環境下，信用卡卡戶消費額及商戶收單業務量較上年同期分別增長20.4%及21.5%。

企業銀行

在企業銀行方面，由於管理層的加強，加上去年引進了以客戶為中心的新業務模型和客戶關係平台，使業務恢復了增長。通過充分把握經濟復甦的良機，我們的企業銀行貸款及其他賬項在2005年上半年增長8.9%；與此同時，通過有效的呆壞賬催理、核銷和風險管理，貸款質素進一步改善。

我們的企業及機構銀行業務繼續處於領先地位，在銀團貸款安排行業上亦位居前列。我們在兩大業務重點領域即中小企業貸款和貿易融資方面，透過加強服務和為客戶度身訂造服務，取得了理想的成績。2005年上半年，本集團中小企業貸款增長9.1%，貿易融資增長更達20.9%。

現金管理業務發展良好，主要客戶數目和業務量均錄得增長。

中國內地業務及人民幣業務

自本年初實施經優化的中國業務模型後，我們的內地分行與香港總部的企業銀行部和零售銀行部建立了更緊密的合作關係，更好地發揮協同效應，加快了業務增長。貸款上升40.0%，提

總裁報告

取減值準備前經營溢利增長94.5%。此外，我們成功地擴大了內地分行的服務範圍，並在上半年內推出了多項新產品。

我們在本地的個人人民幣銀行服務繼續領先。個人人民幣存款在上半年大幅增長63.8%。同期內，人民幣銀行卡發卡量增長了23.3%。此外，自2004年初推出「銀聯卡」到港消費服務以來，我們的收單業務一直遠遠領先於其他同業。

財資業務

因應美國聯邦儲備局漸進調高利率，本集團的財資部門通過有效地重新調整和分散投資組合，以減少風險、增加收益。

本集團代客服務的財資業務量受到年初本地股市及外匯市場淡靜的影響，然而，我們仍能成功地發展結構性零售存款，並以此作為未來發展其他結構性財資產品的平台。

銷售渠道及資訊科技

我們配合業務發展戰略，繼續推行分行網點的優化和提昇計劃。至2005年6月底，本集團在香港的分行數目從上年底的283家增至285家。

本集團自2002年起實施資訊科技藍圖，藉以加強銀行核心業務系統、客戶關係管理、監控系統管理和資訊科技基礎建設。為配合資訊科技

的最新發展，確保本集團的資訊科技基礎建設能支援各業務單位提高能力和效率，俾能因應業務增長和開拓新產品的需要，我們的資訊總監及資訊科技部在過去幾個月裏致力更新和修訂資訊科技藍圖；並對資訊科技部門進行了重組，使之可以更主動、更有效地承擔其多元化的重要任務。這一改革過程涉及的項目跨越未來三年或以上。我們深信，為此而投入的資源將有助加強本集團的服務質素，提高長遠的競爭力。

前景及策略

我們對2005年下半年的市場和業務前景基本樂觀，同時也為可能面對的挑戰作好準備。我們有決心維持增長、提高盈利。在加強管理架構、公司治理、風險管理和企業文化的前提下，本集團重新制訂了業務模型和發展戰略，通過實踐已證明行之有效。在今年餘下的時間裏，無論外在環境發生甚麼變化，我們都將根據這些模型和戰略，繼續致力拓展業務，提高盈利。

影響下半年業務增長的一項主要因素是，預期本港利率將跟隨美國繼續調升。這對銀行業務的影響，有正面，也有負面。正面影響是，按揭利率將維持在較合理水平，可助增加利息收入。其次，這將為制訂存款分層利率提供較大的彈性，雖然由此而來的好處可能會因存款轉

向較高收益的檔次而有所抵銷。另一方面，貸款和財富管理業務的增長將面對更大挑戰。利率、孳息曲線和匯率方面的不明朗因素增加，也可能令財資業務較為波動。

我們相信，在可見的將來，集團經營收入的增長，主要將來自利差改善、貸款需求擴大和高收益產品及服務所帶來的收入增長。為此，我們將要更充分地利用本集團的廣泛分行網絡和客戶關係平台。儘管存款利率上升給財富管理業務帶來新挑戰，我們仍將堅持優化客戶結構、改善資產基礎、爭取長遠收益的政策。

企業和私人貸款在上半年錄得較高增長，為淨利息收入的改善打下了基礎，並將成為下半年進一步提高利潤的一個主要來源。為了達到這一目標，我們將更著重改善貸款組合和提高貸款收益率。與此同時，我們當然清楚地知道，在利率上升的背景下，審慎管理存款利率是爭取提高利潤的另一項重要因素。

為了挖掘內地市場的巨大潛力，我們將進一步利用有效的業務模型，發展本集團的中國業

務，為客戶提供優質的跨境金融服務。此外，我們相信，當人民幣銀行業務在短期內進一步開放時，本集團在人民幣業務方面的專長和經驗，將為我們帶來獨特的優勢。

由於預期通脹重臨可能使經營支出上升，我們在下半年將更強調維持最佳的成本效益。

致謝

最後，我衷心感謝董事會對我們的指導，衷心感謝同事們的辛勤奉獻和支持。我深信可以繼續依靠他們，一起實現本集團「成為客戶最佳選擇」的願景，並為股東創造最大價值。



副董事長兼總裁

和廣北

香港，2005年8月18日