

2006年，我们进一步贯彻落实董事会在一年前通过的集团2006-2011年发展策略，取得令人满意的成果。我相信，2006年将是在集团历史上写下创新纪录、在业务上取得重要进展的一年。

理想业绩的取得，源于两个主要因素。其一，香港经济去年持续增长，下半年的增幅尤其显著，造就了有利的整体经营环境，各主要行业的经营气氛基本良好。在股市畅旺、信贷和相关服务需求增加的带动下，金融业的整体表现更为突出。其二，同样重要的是，近年我们透过有系统的企业改革，建立了稳健的根基和增长动力，使我们去年得以更好地全面推动各项业务发展。我们在贯彻落实董事会通过的各项策略措施上取得了显著进展，特别是在加快自然增长、加强服务能力方面。

过去一年，集团股东应占溢利、派息、经营收入及提取准备前溢利均达致集团2001年重组合并及2002年在港上市以来的新高；提取准备前溢利及净利息收益率的增幅居于市场前列；资产质量及成本对收入比率也有显著改善。成就如此佳绩，令人引以为傲。

财务摘要

集团业务广泛增长，财务表现良好，充分反映我们坚定执行集团发展策略所制订的目标，并且在落实主要策略措施方面取得了积极的效果。

2006年，集团股东应占溢利达港币140.07亿元，较上年增长3.0%。这是我们自2002年上市以来连续第四年取得增长，也创下集团最高的利润纪录。每股盈利为港币1.3248元，上升3.0%。集团提取贷款减值准备前的经营溢利继上年大幅增长17.5%后，2006年升幅更达18.9%而为港币147.51亿元。集团资产质量进一步改善，特定分类贷款比率和已减值贷款比率分别下降至0.57%和0.26%，较大部分同业为优。成本对收入比率为30.78%，也优于市场平均水平。





集团平均总资产回报率为1.56%，股东资金回报率为17.02%，2005年则分别为1.67%和18.27%。这两项回报率下降，主要是由于贷款减值准备拨回减少及投资物业重估增值下降，若剔除这两项因素，则会录得增长。

集团资本充足比率保持在13.99%的健康水平，流动资金比率则为50.46%。

我们在增加收入、提高盈利、投资未来的同时，继续执行审慎的成本管理。由于人事费用增加，2006年的经营支出上升13.6%而为港币65.58亿元。尽管如此，因经营收入的增幅远高于支出的增幅，致使集团的成本效益续见改善。成本对收入比率下降0.97个百分点而为30.78%。

主要成绩

我们去年集中发展高利润的业务，取得显著的增长。提取贷款减值准备前之净经营收入较上年大幅增长17.2%而为港币213.09亿元。其中，净利息收入增加20.7%而为港币158.35亿元，这是由于平均生息资产增长9.8%，达港币8,354.93亿元；而净利息收益率亦由上年底的1.72%扩阔至1.90%。

集团锐意推动业务广泛增长，在几个主要业务领域包括企业银行、零售银行、财资业务及中国业务上，都显示了成绩。

大企业贷款、中小企贷款及贸易融资分别增长6.1%、10.5%及4.9%。财富管理的客户数目显著增长45.9%，管理的资产增长42.9%。服务费及佣金收入增长24.4%，

这是香港股市畅旺令证券经纪业务收入大增所致。代客买卖股票的服务费收入大幅上升93.7%而为港币13.83亿元。来自资产管理的服务费收入上升56.2%而为港币3.17亿元。投资及保险服务费收入大幅增长逾60%，这是由于投资和保险服务费收入以及中银人寿的保险收入增加所致。此外，财资业务经营收入录得45.8%的强劲增长，经营溢利亦有相若的增幅。中国内地业务持续扩展，客户贷款稳健增长22.7%。

在加快业务增长的同时，我们亦留意其他扩展机会，希望藉以加强服务能力。2006年年中，我们完成了向母行中国银行收购中银人寿51%的控股权。随著集团与中银人寿加强合作，收购的协同效应正在逐步显现。中银人寿2006年的经营溢利为港币1.74亿元，较上年上升33.8%。

去年，我们积极加强自身能力，建立新的业务平台，满足新的业务发展需求。新的业务包括「合格的境内机构投资者」(QDII)、「合格的境外机构投资者」(QFII)、现金管理、资产管理、银行保险服务及股票经纪服务等。集团已获中国银监会批准成为「合格的境内机构投资者」。

我们继续与中国银行加强合作，互惠互利。例如，我们与母行联合推出新服务，让财富管理客户可在亚太地区的中国银行分行网络享用我们的银行服务。在企业银行方面，中银香港及中国银行积极进行业务转介，令双方的业务均有所增长。与此同时，我们开始在中国银行的地区分行及附属机构推出成熟的财资产品，以此作为我们在区内建立战略据点的重要一步。透过与母行的紧密合作，我们成功地扩大了客户基础，加强了内地业务。



中銀 VISA 奥运版信用卡—五环五彩系列推出，让热爱体育运动和支持北京奥运的港澳居民率先感受2008北京奥运气氛

我们在个人人民币银行业务方面保持领先地位，并凭藉这一优势，继续为香港人民币银行业务的长远发展作出贡献。我们再次获中国人民银行委任为香港人民币业务清算行。对于中国人民银行最近宣布批准香港发行人民币债券，我们深表欢迎，因为这对巩固香港的国际金融中心地位，至为重要。2006年3月，我们与香港同业结算公司合作推出人民币交收系统，为香港人民币交易提供了一个安全、高效的电子化平台。

集团按照董事会建议，采取「双线并进」的策略发展中国业务：我们全资附属的南洋商业银行（「南商」）已申请在内地注册当地银行；中银香港则继续以外资银行分行的方式在内地经营；

集团的另一附属机构集友银行也将保留外资银行分行的身分。我们相信，这个策略有助中银香港集团开拓内地新开放的零售银行领域，同时又可更有重点地发展增长较快、盈利较高的企业银行业务。双线并进，对我们加强在内地市场的地位十分有利。

我们引进了新的「客户关系—产品—分销网络」(RPC)业务模型，目的是藉此加强客户关系管理，集中产品发展使之更专业化，并通过充分利用分销网络、优化工作流程，使经由分行、电子渠道及电话服务中心进行的推销和营销更为有效。经过连月准备，这一模型已全面落实，得到董事会批准在三月份推出。新的业务模型将有助我们大大改善集团的整体运作和工作流程，从而提高生产

效率、减低营运风险、改善业务授权及充分发挥员工潜力。

我们的信用评级持续改善。2006年6月，惠誉国际评级调升中银香港的个别评级至「B」。7月，穆迪投资服务调升对中银香港的评级展望至「正面」。接著，在2007年2月中，标准普尔把中银香港的信用评级由「BBB+/A-2」提高至「A-/A-2」；基本实力评级亦由「C+」调升至「B」。

业务回顾

2006年，我们在各个业务领域均取得理想增长。

市场需求继续带动贷款增长。集团在上半年为了扩大净息差和加强资产负债管

理，令贷款增长一度放缓；下半年，集团根据市场情况调整了策略，令贷款业务重拾增长动力。总客户贷款在年内增长3.9%至港币3,470.90亿元。在香港以外包括内地使用的贷款上升了27.3%，而在香港使用的贷款只录得轻微增幅。贸易融资在外贸持续增长的背景下增加了4.9%。

集团的零售银行业务在去年维持高增长的势头。总经营收入增加14.3%，其中，净利息收入和其他经营收入分别上升7.2%和34.3%。其他经营收入大幅增加，主要受惠于香港股票市场 and 招股活动畅旺，令服务费和佣金收入上升38.8%。住宅按揭贷款在上半年因按揭利率竞争激烈跌近5%，但在下半年继推出一系列新的按揭产品后，大幅回升。集团新叙做按揭贷款增幅高达90%，在第3季末重夺市场领导地位。

去年，投资和保险业务持续强劲增长。股票经纪业务量大增112%，开放式基金销售亦录得90%的骄人增幅。我们抓紧香港上市招股活动蓬勃的机遇，积极拓展上市收票和融资业务，成为数家大型企业在港招股时的主要收票行。年内，集团为企业和零售客户提供的新股认购融资金额逾港币2,000亿元，超过2005年十倍以上。我们因应市场需求推出了电子认购新股服务。在有效的推

广和执行下，集团接收及处理的新股认购申请创下了新高纪录。

财富管理仍是集团的业务重点。透过积极营销、加强服务和提供度身订造产品，财富管理客户数目和管理资产总额分别增加45.9%和42.9%。

集团的信用卡业务持续增长，发卡量增4.1%，信用卡贷款增17.6%，卡户消费增13.7%，商户收单总额增达22.5%。

在个人人民币业务方面，集团继续保持在本地的领先地位，拥有最大的存款基础，提供广泛的人民币相关服务。我们亦在人民币卡的发卡量和商户收单业务上持续领先，去年两项业务分别增长22.7%和91.9%。卡户消费额增加46.9%。

集团的企业银行业务去年大幅增长，特别是在下半年。总经营收入增加12.3%，其中净利息收入上升13.4%，其他经营收入增加8.6%。由于我们致力扩阔贷款利差，净利息收入有所上升。我们在香港—澳门—内地银团贷款市场继续保持领先地位。

与此同时，我们透过创新和改善服务，进一步拓展中小企业务。中小企贷款总额增加超过10%。又藉提升服务和改

进工作流程，巩固了贸易融资业务，押汇业务量取得16.5%的增长。

内地业务经过2006年上半年增长放缓后，在下半年重拾升轨。总客户贷款上升22.7%至港币186亿元，存款则增加67.4%而达港币39亿元。内地资产质量持续改善，特定分类贷款比率下降至0.23%。我们在中国内地的业务范畴续有扩展，全线14家分支行已获准办理衍生产品业务和提供保险代理服务。我们的财富管理产品亦已推广至内地市场。

集团财资业务经过调整架构和实施更为合理的组合管理策略后，去年表现持续理想。经营收入增长45.8%。年内，集团积极管理投资组合，提高剩余资金的收益率，令投资组合更为平衡，亦有助降低过度集中的风险。产品方面，在有利的市场环境下，集团去年发展和推出的结构性存款产品广受客户欢迎。

集团的保险业务去年表现突出。总经营收入增长近倍，达港币68.94亿元。其中，净利息收入和其他经营收入分别增加48.7%和98.8%。在收购中银人寿的控制性权益后，集团开始为客户提供更多切合他们需要的多元化保险产品。年内推出的一系列保险新产品，获得客户的良好反应。新产品的保费收益增加了77%。



本行德福花园分行连续两年荣获地铁商场「全面优质顾客服务大奖」之「全年优质服务大奖」

前景展望

展望前景，我们对本地经济增长基本乐观，因投资和内部消费预计将持续增长；而美息维持在现水平或可能下调，对经济增长亦是支持因素。在银行业方面，中国继续扩阔香港人民币银行业务的范围，以及为符合世贸规定而进一步开放金融市场，都会为香港银行业带来新的业务机会。尽管如此，我们亦注意到本地和海外市场的竞争愈趋激烈；银行须密切监察利率变动，并预先制定管理措施。与此同时，虽然通胀压力现时还不是大问题，但成本上升已令银行业关注。而且，有迹象显示，国际金融市场在可见的未来将更为波动。

去年，我们取得创纪录的业绩和业务增长，有力地说明了：集团在最近几年已成功地建立了坚实的基础和能力，有效地执行了集团的发展策略。然而，作为一个胸怀愿景的银行集团，我们仍将不懈寻求改进之道。今后，我们将按照集团2006-2011年发展策略所订立的各项目标和工作重点，密切监察和评估工作进度，精益求精，确保市场领先地位，以及提升业务能力。

在2007年及往后的日子，我们将藉多元化以改善业务架构，促进自身的增长。我们将把重点放在高边际利润的业务，特别是财富管理和保险。我们在成

为中银人寿的主要股东后已取得相当的协同效益，相信通过加强彼此的合作，协同效益将得以深化。

为了提升业务能力，我们将在本地和海外市场探索新的机会，重点会在资产管理、股票经纪和保险业务等方面。

如前所述，集团的中国业务将采取双线并进的策略。一方面，南商将在内地积极发展全面银行服务，侧重零售银行服务；另一方面，中银香港将继续保持外资银行的身份，著重企业银行及外汇业务。我们相信，这是可让我们在庞大的内地市场同时发展零售和批发银行



本行赞助的中小企业论坛，让企业分享营商经验，反应踊跃



业务的最佳业务模型：集团将可充分利用南商在人民币零售业务、财富管理和中小企银行服务等业务领域的独特品牌和专长，又能维持中银香港在内地服务大企业客户和处理外汇交易方面的优越市场地位。为支持这一业务模型，推动内地业务增长，我们将扩展分行网络，重点是在珠江三角洲、长江三角洲和沿海一带的主要城市，包括东莞、苏州和杭州。目前，我们计划在2009年之前把集团在内地的分支行数目增加一倍以上，员工队伍也将有相应的扩展。我们将配备足够的财务和其他资源，在内地增设分行、提升服务、拓展业务和建立品牌。

我们将继续与母行中国银行紧密合作，特别是在企业业务转介、发展高收益业

务如财富管理和跨境业务方面，以达致互利共赢的结果。

在集团内部，我们将加紧推行RPC模型，进一步提升运作效率，推动长期业务增长。我们将确保维持高水准的公司治理、风险管理和内部监控。与此同时，我们会继续深化集团新的企业文化，加强人力资源改革，以建立和维持一支优秀的员工队伍。

今年是中国银行在香港服务90周年。在过去接近一个世纪的日子里，我们见证了香港发展成为亚太区的一个主要经济体，也为此作出了贡献。我们像香港一样，经历了高低起伏；也像香港一样，不仅能在逆境中恢复过来，而且发展得更好。我深信，凭著这种自强不息的精

神，集团定能继续与香港经济及社会一起成长，并发挥积极作用。

最后，就过去一年集团得以再创佳绩，我谨对董事会及同事们衷心致谢。我们定将同心协力，再接再厉，为股东和客户创造更大价值。

和广北

副董事长兼总裁
和广北

香港，2007年3月22日