

2006年，我們進一步貫徹落實董事會在一年前通過的集團2006-2011年發展策略，取得令人滿意的成果。我相信，2006年將是在集團歷史上寫下創新紀錄、在業務上取得重要進展的一年。

理想業績的取得，源於兩個主要因素。其一，香港經濟去年持續增長，下半年的增幅尤其顯著，造就了有利的整體經營環境，各主要行業的經營氣氛基本良好。在股市暢旺、信貸和相關服務需求增加的帶動下，金融業的整體表現更為突出。其二，同樣重要的是，近年我們透過有系統的企業改革，建立了穩健的根基和增長動力，使我們去年得以更好地全面推動各項業務發展。我們在貫徹落實董事會通過的各項策略措施上取得了顯著進展，特別是在加快自然增長、加強服務能力方面。

過去一年，集團股東應佔溢利、派息、經營收入及提取準備前溢利均達致集團2001年重組合併及2002年在港上市以來的新高；提取準備前溢利及淨利息收益率的增幅居於市場前列；資產質量及成本對收入比率也有顯著改善。成就如此佳績，令人引以為傲。

財務摘要

集團業務廣泛增長，財務表現良好，充分反映我們堅定執行集團發展策略所制訂的目標，並且在落實主要策略措施方面取得了積極的效果。

2006年，集團股東應佔溢利達港幣140.07億元，較上年增長3.0%。這是我們自2002年上市以來連續第四年取得增長，也創下集團最高的利潤紀錄。每股溢利為港幣1.3248元，上升3.0%。集團提取貸款減值準備前的經營溢利繼上年大幅增長17.5%後，2006年升幅更達18.9%而為港幣147.51億元。集團資產質量進一步改善，特定分類貸款比率和已減值貸款比率分別下降至0.57%和0.26%，較大部分同業為優。成本對收入比率為30.78%，也優於市場平均水平。





集團平均總資產回報率為1.56%，股東資金回報率為17.02%，2005年則分別為1.67%和18.27%。這兩項回報率下降，主要是由於貸款減值準備撥回減少及投資物業重估增值下降，若剔除這兩項因素，則會錄得增長。

集團資本充足比率保持在13.99%的健康水平，流動資金比率則為50.46%。

我們在增加收入、提高盈利、投資未來的同時，繼續執行審慎的成本管理。由於人事費用增加，2006年的經營支出上升13.6%而為港幣65.58億元。儘管如此，因經營收入的增幅遠高於支出的增幅，致使集團的成本效益續見改善。成本對收入比率下降0.97個百分點而為30.78%。

主要成績

我們去年集中發展高利潤的業務，取得顯著的增長。提取貸款減值準備前之淨經營收入較上年大幅增長17.2%而為港幣213.09億元。其中，淨利息收入增加20.7%而為港幣158.35億元，這是由於平均生息資產增長9.8%，達港幣8,354.93億元；而淨利息收益率亦由上年底的1.72%擴闊至1.90%。

集團銳意推動業務廣泛增長，在幾個主要業務領域包括企業銀行、零售銀行、財資業務及中國業務上，都顯示了成績。

大企業貸款、中小企貸款及貿易融資分別增長6.1%、10.5%及4.9%。財富管理的客戶數目顯著增長45.9%，管理的資產增長42.9%。服務費及佣金收入增長24.4%，

這是香港股市暢旺令證券經紀業務收入大增所致。代客買賣股票的服務費收入大幅上升93.7%而為港幣13.83億元。來自資產管理的服務費收入上升56.2%而為港幣3.17億元。投資及保險服務費收入大幅增長逾60%，這是由於投資和保險服務費收入以及中銀人壽的保險收入增加所致。此外，財資業務經營收入錄得45.8%的強勁增長，經營溢利亦有相若的增幅。中國內地業務持續擴展，客戶貸款穩健增長22.7%。

在加快業務增長的同時，我們亦留意其他擴展機會，希望藉以加強服務能力。2006年年中，我們完成了向母行中國銀行收購中銀人壽51%的控股權。隨著集團與中銀人壽加強合作，收購的協同效應正在逐步顯現。中銀人壽2006年的經營溢利為港幣1.74億元，較上年上升33.8%。

去年，我們積極加強自身能力，建立新的業務平台，滿足新的業務發展需求。新的業務包括「合資格的境內機構投資者」(QDII)、「合資格的境外機構投資者」(QFII)、現金管理、資產管理、銀行保險服務及股票經紀服務等。集團已獲中國銀監會批准成為「合資格的境內機構投資者」。

我們繼續與中國銀行加強合作，互惠互利。例如，我們與母行聯合推出新服務，讓財富管理客戶可在亞太地區的中國銀行分行網絡享用我們的銀行服務。在企業銀行方面，中銀香港及中國銀行積極進行業務轉介，令雙方的業務均有所增長。與此同時，我們開始在中國銀行的地區分行及附屬機構推出成熟的財資產品，以此作為我們在區內建立戰略據點的重要一步。透過與母行的緊密合作，我們成功地擴大了客戶基礎，加強了內地業務。



中銀 VISA 奧運版信用卡－五環五彩系列推出，讓熱愛體育運動和支持北京奧運的港澳居民率先感受 2008 北京奧運氣氛

我們在個人人民幣銀行業務方面保持領先地位，並憑藉這一優勢，繼續為香港人民幣銀行業務的長遠發展作出貢獻。我們再次獲中國人民銀行委任為香港人民幣業務清算行。對於中國人民銀行最近宣佈批准香港發行人民幣債券，我們深表歡迎，因為這對鞏固香港的國際金融中心地位，至為重要。2006年3月，我們與香港同業結算公司合作推出人民幣交收系統，為香港人民幣交易提供了一個安全、高效的電子化平台。

集團按照董事會建議，採取「雙線並進」的策略發展中國業務：我們全資附屬的南洋商業銀行（「南商」）已申請在內地註冊當地銀行；中銀香港則繼續以外資銀行分行的方式在內地經營；

集團的另一附屬機構集友銀行也將保留外資銀行分行的身分。我們相信，這個策略有助中銀香港集團開拓內地新開放的零售銀行領域，同時又可更有重點地發展增長較快、盈利較高的企業銀行業務。雙線並進，對我們加強在內地市場的地位十分有利。

我們引進了新的「客戶關係－產品－分銷網絡」(RPC)業務模型，目的是藉此加強客戶關係管理，集中產品發展使之更專業化，並通過充分利用分銷網絡、優化工作流程，使經由分行、電子渠道及電話服務中心進行的推銷和營銷更為有效。經過連月準備，這一模型已全面落实，得到董事會批准在三月份推出。新的業務模型將有助我們大大改善集團的整體運作和工作流程，從而提高生產

效率、減低營運風險、改善業務授權及充分發揮員工潛力。

我們的信用評級持續改善。2006年6月，惠譽國際評級調升中銀香港的個別評級至「B」。7月，穆迪投資服務調升對中銀香港的評級展望至「正面」。接著，在2007年2月中，標準普爾把中銀香港的信用評級由「BBB+/A-2」提高至「A-/A-2」；基本實力評級亦由「C+」調升至「B」。

業務回顧

2006年，我們在各個業務領域均取得理想增長。

市場需求繼續帶動貸款增長。集團在上半年為了擴大淨息差和加強資產負債管

理，令貸款增長一度放緩；下半年，集團根據市場情況調整了策略，令貸款業務重拾增長動力。總客戶貸款在年內增長3.9%至港幣3,470.90億元。在香港以外包括內地使用的貸款上升了27.3%，而在香港使用的貸款只錄得輕微增幅。貿易融資在外貿持續增長的背景增加了4.9%。

集團的零售銀行業務在去年維持高增長的勢頭。總經營收入增加14.3%，其中，淨利息收入和其他經營收入分別上升7.2%和34.3%。其他經營收入大幅增加，主要受惠於香港股票市場和招股活動暢旺，令服務費和佣金收入上升38.8%。住宅按揭貸款在上半年因按揭利率競爭激烈跌近5%，但在下半年繼推出一系列新的按揭產品後，大幅回升。集團新敘做按揭貸款增幅高達90%，在第3季末重奪市場領導地位。

去年，投資和保險業務持續強勁增長。股票經紀業務量大增112%，開放式基金銷售亦錄得90%的驕人增幅。我們抓緊香港上市招股活動蓬勃的機遇，積極拓展上市收票和融資業務，成為數家大型企業在港招股時的主要收票行。年內，集團為企業和零售客戶提供的新股認購融資金額逾港幣2,000億元，超過2005年十倍以上。我們因應市場需求推出了電子認購新股服務。在有效的推

廣和執行下，集團接收及處理的新股認購申請創下了新高紀錄。

財富管理仍是集團的業務重點。透過積極營銷、加強服務和提供度身訂造產品，財富管理客戶數目和管理資產總額分別增加45.9%和42.9%。

集團的信用卡業務持續增長，發卡量增4.1%，信用卡貸款增17.6%，卡戶消費增13.7%，商戶收單總額增達22.5%。

在個人人民幣業務方面，集團繼續保持在本埠市場的領先地位，擁有最大的存款基礎，提供廣泛的人民幣相關服務。我們亦在人民幣卡的發卡量和商戶收單業務上持續領先，去年兩項業務分別增長22.7%和91.9%。卡戶消費額增加46.9%。

集團的企業銀行業務去年大幅增長，特別是在下半年。總經營收入增加12.3%，其中淨利息收入上升13.4%，其他經營收入增加8.6%。由於我們致力擴闊貸款利差，淨利息收入有所上升。我們在香港—澳門—內地銀團貸款市場繼續保持領先地位。

與此同時，我們透過創新和改善服務，進一步拓展中小企業業務。中小企貸款總額增加超過10%。又藉提昇服務和改

進工作流程，鞏固了貿易融資業務，押匯業務量取得16.5%的增長。

內地業務經過2006年上半年增長放緩後，在下半年重拾升軌。總客戶貸款上升22.7%至港幣186億元，存款則增加67.4%而達港幣39億元。內地資產質量持續改善，特定分類貸款比率下降至0.23%。我們在中國內地的業務範疇繼續有擴展，全線14家分支行已獲准辦理衍生產品業務和提供保險代理服務。我們的財富管理產品亦已推廣至內地市場。

集團財資業務經過調整架構和實施更為合理的組合管理策略後，去年表現持續理想。經營收入增長45.8%。年內，集團積極管理投資組合，提高剩餘資金的收益率，令投資組合更為平衡，亦有助降低過度集中的風險。產品方面，在有利的市場環境下，集團去年發展和推出的結構性存款產品廣受客戶歡迎。

集團的保險業務去年表現突出。總經營收入增長近倍，達港幣68.94億元。其中，淨利息收入和其他經營收入分別增加48.7%和98.8%。在收購中銀人壽的控制性權益後，集團開始為客戶提供更多切合他們需要的多元化保險產品。年內推出的一系列保險新產品，獲得客戶的良好反應。新產品的保費收益增加了77%。



本行德福花園分行連續兩年榮獲地鐵商場「全面優質顧客服務大獎」之「全年優質服務大獎」

前景展望

展望前景，我們對本地經濟增長基本樂觀，因投資和內部消費預計將持續增長；而美息維持在現水平或可能下調，對經濟增長亦是支持因素。在銀行業方面，中國繼續擴闊香港人民幣銀行業務的範圍，以及為符合世貿規定而進一步開放金融市場，都會為香港銀行業帶來新的業務機會。儘管如此，我們亦注意到本地和海外市場的競爭愈趨激烈；銀行須密切監察利率變動，並預先制定管理措施。與此同時，雖然通脹壓力現時還不是大問題，但成本上升已令銀行業關注。而且，有跡象顯示，國際金融市場在可見的未來將更為波動。

去年，我們取得創紀錄的業績和業務增長，有力地說明了：集團在最近幾年已成功地建立了堅實的基礎和能力，有效地執行了集團的發展策略。然而，作為一個胸懷願景的銀行集團，我們仍將不懈尋求改進之道。今後，我們將按照集團2006-2011年發展策略所訂立的各項目標和工作重點，密切監察和評估工作進度，精益求精，確保市場領先地位，以及提昇業務能力。

在2007年及往後的日子，我們將藉多元化以改善業務架構，促進自身的增長。我們將把重點放在高邊際利潤的業務，特別是財富管理和保險。我們在成

為中銀人壽的主要股東後已取得相當的協同效益，相信通過加強彼此的合作，協同效益將得以深化。

為了提昇業務能力，我們將在本地和海外市場探索新的機會，重點會在資產管理、股票經紀和保險業務等方面。

如前所述，集團的中國業務將採取雙線並進的策略。一方面，南商將在內地積極發展全面銀行服務，側重零售銀行服務；另一方面，中銀香港將繼續保持外資銀行的身分，著重企業銀行及外匯業務。我們相信，這是可讓我們在龐大的內地市場同時發展零售和批發銀行



本行贊助的中小企業論壇，讓企業分享營商經驗，反應踴躍



業務的最佳業務模型：集團將可充分利用南商在人民幣零售業務、財富管理和中小企銀行服務等業務領域的獨特品牌和專長，又能維持中銀香港在內地服務大企業客戶和處理外匯交易方面的優越市場地位。為支持這一業務模型，推動內地業務增長，我們將擴展分行網絡，重點是在珠江三角洲、長江三角洲和沿海一帶的主要城市，包括東莞、蘇州和杭州。目前，我們計劃在2009年之前把集團在內地的分支行數目增加一倍以上，員工隊伍也將有相應的擴展。我們將配備足夠的財務和其他資源，在內地增設分行、提昇服務、拓展業務和建立品牌。

我們將繼續與母行中國銀行緊密合作，特別是在企業業務轉介、發展高收益業

務如財富管理和跨境業務方面，以達致互利共贏的結果。

在集團內部，我們將加緊推行RPC模型，進一步提昇運作效率，推動長期業務增長。我們將確保維持高水準的公司治理、風險管理和內部監控。與此同時，我們會繼續深化集團新的企業文化，加強人力資源改革，以建立和維持一支優秀的員工隊伍。

今年是中國銀行在香港服務90週年。在過去接近一個世紀的日子裏，我們見證了香港發展成為亞太區的一個主要經濟體，也為此作出了貢獻。我們像香港一樣，經歷了高低起伏；也像香港一樣，不僅能在逆境中恢復過來，而且發展得更好。我深信，憑著這種自強不息的精

神，集團定能繼續與香港經濟及社會一起成長，並發揮積極作用。

最後，就過去一年集團得以再創佳績，我謹對董事會及同事們衷心致謝。我們定將同心協力，再接再勵，為股東和客戶創造更大價值。

副董事長兼總裁
和廣北

香港，2007年3月22日