

總裁報告

本集團2006-2011年發展策略已在2006年上半年展開。我很高興地看到，本集團在明確的目標指引下，加上本身近年建立的優勢，我們正向著更清晰的目標邁進，為股東增創價值。

本集團2006年中期業績令人鼓舞，總經營收入、經營溢利和股東應佔溢利均錄得明顯增長。我在本報告內將詳細說明中期業績如實地反映了本集團在執行今年3月公佈的發展策略方面取得的良好進展，令我們得以實踐承諾，達到指標。

我們除了通過收購中銀人壽，藉以更好地發揮本集團龐大客戶基礎的作用，增加人壽保險收入外，也按照新的發展策略，透過加強交叉銷售、度身訂造服務及產品創新，集中發展高收益業務，如財富管理、現金管理、財資產品及中小企貸款等，以推動自然增長。與此同時，我們繼續在具優勢的業務領域如企業貸款及人民幣銀行業務等保持領先地位，並進一步加強在內地市場和跨境服務方面的能力。

財務摘要

本集團的良好業績，一方面受惠於市場環境好轉，投資和本地消費增長，但更重要的是，我們採取了具體措施，以落實執行2006-2011年的發展策略。

集團總經營收入在2006年上半年繼續大幅增長，反映業務發展良好。提取貸款減值準備前的淨經營收入比上年同期增長約27%而達港幣105.17億元，這是本集團自2002年上市以來最佳的中期業績。儘管貸款減值準備撥回較2005年同期減少55.3%、只為港幣6.42億元，經營溢利仍錄得16.1%的良好增長，達港幣81.88億元。另一

方面，在物業價格只溫和上升的市場環境下，集團投資物業重估淨增值亦較去年上半年減少48%而為港幣4.77億元。雖然這兩項因素對盈利的貢獻遠遜於去年上半年，本集團的股東應佔溢利在今年上半年仍取得8.4%的增長，以港幣70.93億元創下集團中期溢利新高。每股盈利增長8.4%而為港幣0.6709元。

平均總資產回報率維持在1.59%；平均股東資金回報率較上年同期輕微下降0.72個百分點而為17.63%。

集團淨利息收入大幅增長逾26%，達港幣75.73億元。一方面，因平均存款及招股活動相關資金有所增長，使平均生息資產增加10.4%而為港幣8,279.48億元；另一方面，淨利息收益率擴闊至1.84%，較上年同期上升23個基點。

值得指出的是，集團平均貸款毛收益率較上年同期增長247個基點，這是我們在競爭激烈、利率上升的環境下努力維持貸款利差的成果。本集團繼續分散投資組合，提高回報，使債務證券投資毛收益率增長了152個基點。

客戶貸款繼2005年大幅增長後，今年上半年維持在港幣3,332.08億元的水平。由於上半年物業市道趨淡、競爭趨烈，加上我們採取維持合理收益率的政策，致使按揭貸款有所減少。企業貸款及在香港以外使用的貸款則略有增長。

淨服務費及佣金收入增長21.2%而達港幣17.61億元，其中，來自代客買賣股票及資產管理佣金的收益分別大幅增長95.2%及60.6%。整體淨交易收入減少13.3%，這



是由於外匯交易及相關產品的淨交易收入增長27.2%，利率工具的淨交易收入卻錄得虧損，原因是部分金融資產受利率上升影響而致公允值有所下降。

淨保費收入較上年同期增長近倍，簽訂保單數量及平均每份新保單的保費收入均顯著上升。

集團經營支出上升約10.3%，主要是員工薪酬增長所致。在經營收入大幅增長的情況下，成本對收入比率由上年同期的32.40%大幅下降至28.25%。

隨著市場環境好轉，加上有效的風險管理，集團資產質素進一步改善。已減值貸款比率在2006年上半年持續下降，由上年底的1.28%降至1.09%。

本集團的資本實力持續雄厚，流動資金充裕。綜合資本充足比率為14.61%，較2005年年底下降了0.76個百分點，這是由於證券投資增加，使風險加權資產總額上升了6.7%。平均流動資金比率則由上年底的42.02%上升至50.3%。

業務回顧

本集團在執行中期發展策略的同時，致力加強為客戶提供優質服務的能力，以提高收益和利潤。中期業績反映了我們在這些方面取得的成果。

零售銀行

儘管市場競爭激烈，本集團零售銀行業務續有突出表現。我們充分利用雄厚忠誠的客戶基礎，以及在香港的廣泛分行網絡，推動零售銀行業務持續增長。

提取貸款減值準備前的淨經營收入增長13.0%而為港幣54.82億元，其中淨利息收入增長4.4%而為港幣38.12億元，其他經營收入更大幅增長38.9%而為港幣16.70億元。除稅前溢利較上年同期增長14.1%而為港幣31.89億元。

淨利息收入持續增長，一方面是由於利率上升使以最優惠利率為基礎的貸款收益增加，另一方面是得助於集團有效控制資金成本。這反映本集團致力加強資產負債管理，已見成效。其他經營收入的增長，則是受惠於上半年股票市場活躍，上市活動頻仍，使淨服務費及佣金收入大幅增加42.2%。股票買賣業務量較上年同期大幅增長121.6%。

財富管理客戶數目較2005年年底增長24.7%，管理的資產則增長20.1%。在2005年年底，我們與母行中國銀行加強業務合作，為兩行的財富管理客戶提供跨境銀行服務，讓兩行的中銀理財客戶得以享用中銀香港及中國銀行在香港、內地及亞太地區指定分行提供的優先和尊貴的銀行服務，充分反映兩行的業務聯動優勢。

集團按揭貸款業務因前述原因在上半年有所減少。然而，隨著本地經濟好轉，按揭貸款的資產質素得以進一步改善。

集團信用卡業務持續增長。卡戶消費額及商戶收單總額分別上升7.2%及15.0%。在上半年，我們推出了「長城國際卡—英鎊卡」。本集團更是香港首家合資格的EMV收單行。



本集團繼續保持人民幣銀行業務的領先地位，擴闊了服務領域。我們在人民幣卡發卡業務上位居前列，人民幣卡業務量大幅增長60.3%。在2006年3月，本集團率先推出個人人民幣支票服務。

企業銀行

企業銀行業務在上半年穩步增長。提取貸款減值準備前的淨經營收入增長逾10%而為港幣25.16億元，其中淨利息收入增長11.5%，其他經營收入增長5.9%。

除稅前溢利下降19.3%而為港幣24.45億元，主要是由於本集團的企業貸款質素在最近幾年已大為改善，致使今年上半年的貸款減值準備淨撥回較上年同期減少了55.3%。本集團繼續是香港、澳門和內地安排銀團貸款業務的主要銀行之一。

按照我們設定的目標，2006年企業銀行業務的發展重點是調整業務結構和客戶組合，重點發展高價值和高收益的業務群組。我們制定了中小企業業務5年計劃，重點是進一步改善中小企業業務模型、優化中小企貸款的授信審批流程、簡化現行操作模式和提高對客戶服務的效率。此外，我們推出了相關的新產品，使中小企貸款在上半年增長3%。本集團現金管理系統也已擴展至更多的中國銀行海外分行。

內地業務

在2006年上半年，內地分行持續創利。雖然因個別內地大企業客戶提早還款，令貸款餘額只錄得微升，但由於平均貸款規模有所擴大，所以，提取貸款減值準備前的經營溢利仍增長5.6%而為港幣1.5億元。

本集團再有2家分行在上半年獲准經營人民幣業務，這使得本集團可提供人民幣相關銀行服務的分支行增至11家。此外，本集團全線14家分支行都已獲准經營保險業務。我們將把更多的財富管理產品推介至內地市場。與此同時，我們已申請經營海外財資管理業務，為「合資格境內機構投資者」(QDII)作好準備。

財資業務

財資業務除稅前溢利較上年同期增長169.5%，達港幣26.06億元。淨利息收入大幅增長265.5%而達港幣20.76億元，其他經營收入亦增長46.4%而為港幣7.19億元。淨利息收入大幅增長，主要是由於來自淨無息資金的貢獻增加，以及債務證券投資組合的回報有所提高。

本集團成功推出一系列新財資產品，包括與利率、匯價及貴金屬掛鉤的結構性存款產品，以迎合客戶對提供穩定收入的投資產品的需求增加，推出以來獲客戶良好反應。我們在上年底成立的財資業務營銷團隊，透過與零售銀行及企業銀行部的交叉銷售，積極為本地及內地客戶提供度身訂造的服務。財資客戶數目在今年上半年增加了12.3%。

隨著利率上升，本集團繼續通過分散投資，提高剩餘資金的整體收益率和減低風險集中度。

保險業務

本集團在2006年6月完成收購中銀人壽後，在2006年中期業績採用合併會計原則處理。在可比基礎上，保險業務除稅前溢利較上年同期增長68.1%而為港幣0.79億元。淨利息收入增長47.5%而為港幣2.08億元。其他經營收入錄得75%的增長而為港幣29.58億元，這是



由於上半年成功推出了多項保險產品，增加了保費收入。

前景及策略

雖然我們對經濟在2006年下半年持續增長持樂觀態度，但不會忽略面臨的挑戰。在本地市場方面，銀行同業透過推出新產品和服務爭取優質客戶和業務，將令競爭進一步白熱化；在外圍市場方面，雖然美息似已見頂，但一些不肯定因素如油價波動和地緣政治衝突等，均有可能影響貿易前景和投資氣氛。

我們將進一步貫徹落實集團2006-2011年的發展策略。

首先，我們將執行和提昇我們的「關係－產品－渠道」(RPC)模型，借此強化我們在香港的領先地位。我們已建立更具服務廣度和深度的客戶關係管理平台，通過專注和專業的客戶關係團隊，促進業務增長。產品管理系統的進一步完善，有助我們更好地配合不同客戶層的需要，為他們發展和開拓更多合適的產品和服務。同時，我們將繼續優化銷售渠道，改善工作流程，以推動產品的銷售和推廣。我們已準備在有需要的時候投入更多的人力資源和資訊科技建設，以支持RPC模型的發展。

其次，我們將加強在內地和區內其他地方的發展。我們將積極尋求在中國東部和南部的拓展機會，並繼續與中國銀行緊密合作，增強內地業務和跨境業務。

第三，我們將密切留意新的收購機會，以擴大實力。收購中銀人壽是我們增強產品製造能力、擴大服務領域的第一步，有助我們提昇至價值鏈的更高位置，開拓收入

來源，提高整體盈利，從而成為一家提供全面金融服務的集團。

第四，由於預期人民幣銀行業務將進一步開放，同時要迎接新的業務機會，如合資格境內機構投資者和企業、投資銀行及資本市場業務(CIBM)等，我們已準備好必需的基礎建設投資和相關配合措施，以確保我們的市場優勢。

最後，我們將繼續在集團內推廣企業文化和核心價值，使之配合發展策略的落實執行。為了成為客戶在銀行服務方面的最佳選擇，我們要在內部牢牢建立「以客戶為中心」的企業文化，推動我們的團隊齊心合力為客戶提供優質服務，為股東增創價值。我們相信，一支高度投入的團隊對維持企業的長期增長至為重要，因此，我們將繼續對人力資源進行投資，並完善員工薪酬體制。我們也相信，為員工提供回報理想的工作環境，對激勵員工績效和創意，以及恪守高道德標準，是必不可少的要素。

在推行2006-2011年發展策略方面，2006年上半年建立了一個很好的開端。我深信，在董事會的指引和同事們的支持下，我們定能實現為股東增創價值、並成為全方位金融服務集團的目標。

副董事長兼總裁
和廣北

香港，2006年8月29日